CÓMO GENERAR

INGRESOS PASIVOS

Sistemas Automatizados para GANAR DINERO



STEVE PAVLINA

JESUS GUERRERO JIMENEZ

WNegocios.com

Cómo Generar Ingresos Pasivos

4ta. Edición

Basado en la serie "*Passive Income Series*" de Steve Pavlina

Autores:

Steve Pavlina

http://www.stevepavlina.com/

Jesús Guerrero Jiménez

http://www.jesusguerrero.com/

Publicado por *WNegocios.com*

http://wnegocios.com/

RV20141208

¡Encuentra tu Bono Especial al final de este libro!

Tabla de Contenidos

¿Qué puedes esperar de este libro?

- Al terminar de leer este libro (o antes) serás capaz de crear tu propio flujo de *Ingresos Pasivos* partiendo desde cero.
- Aprenderás la diferencia entre ingresos pasivos (rentas) e ingresos activos (salarios).
- Comprenderás que es posible ganar dinero sin tener un jefe o un empleo de tiempo fijo.
- Serás capaz de encontrar ideas

para la generación de ingresos y de ejecutarlas de forma efectiva.

- Aprenderás las bases para crear un sistema automatizado para la generación de ingresos pasivos en Internet o en el mundo físico.
- Tendrás herramientas suficientes para trabajar en la eliminación de creencias limitantes para tu desarrollo personal y profesional.
- Estarás en condiciones de crear un primer flujo de ingresos pasivos de largo plazo por la cantidad que resulte más adecuada para ti.

Introducción

Este libro se basa en una serie escrita originalmente en inglés por Steve Pavlina, a partir del año 2012. Ésta fue publicada en tiempo real, de manera que el autor podía retroalimentarse en todo momento a través de los resultados o efectos de sus artículos previos, y de los comentarios hechos por parte de los seguidores de la propia serie.

Steve Pavlina es un reconocido autor en el ámbito del desarrollo personal, particularmente por su blog "*Personal Development for Smart People*" (www.stevepalina.com) y su libro con el mismo nombre. Steve Pavlina se ha

vuelto muy famoso, particularmente en la Web, debido a la forma profunda con la que aborda temas diversos, relacionados con el desarrollo integral de las personas. Tiene un estilo audaz, polémico, profundo y en ocasiones muy simpático para escribir sobre temas muy relevantes y a veces un tanto escabrosos, que otros autores prefieren simplemente evitar. Muchos de sus artículos (incluyendo la serie en la que se basa este libro) son resultado, en gran parte, de experiencias y vivencias personales del autor, obtenidas en ocasiones a partir de singulares experimentos que él mismo realiza para obtener conclusiones que puedan soportar sus afirmaciones.

La serie sobre Ingresos Pasivos es un gran ejemplo de lo anterior, ya que Steve Pavlina comenzó desde cero con su negocio en línea y actualmente disfruta de una gran abundancia financiera obtenida principalmente a partir de sus sistemas automatizados para la generación de ingresos pasivos. Steve comparte con gran generosidad, como es su costumbre, los conocimientos que le ayudaron a tener éxito en línea, pero además, en esta serie explica detalladamente la preparación inicial y los pasos necesarios para la construcción de estos sistemas.

Jesús Guerrero Jiménez – coautor y

traductor – es un emprendedor mexicano con varios años de experiencia haciendo negocios en Internet. Es ingeniero en sistemas computacionales y cuenta con una maestría en comercio electrónico por la Universidad Virtual del ITESM en México.

En sus 10 años de experiencia en la Web ha trabajado en una gran cantidad de proyectos de negocios que incluyen desarrollo web, publicidad online, comercio electrónico, estrategias de posicionamiento SEO, publicación de *ebooks* y blogs, redes de afiliados, educación en línea, entre otros. Desde hace varios años ha publicado contenidos que se enfocan en el

desarrollo integral de las personas, particularmente en temas relacionados con los principios y valores humanos, disciplina personal, finanzas personales y negocios en Internet.

Jesús Guerrero es un autor independiente, no obstante sus libros se venden en plataformas digitales tan importantes como Amazon, iTunes, Barnes & Noble y Smashwords. También publica sus trabajos en el portal WNegocios.com. Desde hace varios años trabaja con gran éxito en el desarrollo de sistemas de ingresos pasivos con base en Internet y en el mundo real. Jesús Guerrero ha seguido durante varios años el trabajo de Steve

Pavlina y en 2012 comenzó a trabajar en la traducción, adaptación y complemento del material de la serie “Pasive Income Series” que finalmente se transformó en este libro. El libro ha evolucionado de forma importante en sus 4 ediciones hasta transformarse en una obra reconocida entre los emprendedores del Internet de habla española, ocupando constantemente las primeras posiciones de ventas en las categorías de *Emprendimiento* y *Finanzas Personales* en Amazon.com.

El método de enseñanza de esta serie es tan conveniente, que incluso, pudieras básicamente copiar cada uno de los pasos de los autores para crear tu

corriente de ingresos pasivos, aunque lo más recomendable será crear una que se ajuste a tus propios intereses, capacidades y valores.

La creación de flujos de ingresos pasivos no es en absoluto un acto de egoísmo (como se pudiera pensar), por el contrario, se basa en el desarrollo de tu generosidad para crear la mayor cantidad de *valor* o beneficios para otras personas y entregarlos de la mejor forma posible. A final de cuentas, el propósito de este libro/serie es ayudar a que te conviertas en una persona con la mentalidad adecuada para la creación de abundancia en todos los aspectos de tu vida.

Serie sobre Ingresos Pasivos

Este libro es una serie extendida sobre la forma de ganar ingresos pasivos.

Los ingresos pasivos es el dinero que obtienes, incluso cuando no estás trabajando activamente, tal como en el caso de las regalías, los ingresos por inversiones y los ingresos generados a partir de los sistemas de negocios automatizados.

Empecé a ganar ingresos pasivos en los años 90s con la creación, venta y concesión de licencias de juegos de

computadora (ordenador). Una vez que esos acuerdos y sistemas fueron establecidos, seguí ganando dinero a partir de aquellos productos, año tras año.

Este enfoque pronto se convirtió en un hábito. En consecuencia, la mayor parte del dinero que he ganado durante toda mi vida ha llegado desde la fuente de los ingresos pasivos o semi-pasivos, no de un sueldo, salario o tarifa por hora.

Me tomó muchos años encontrar la forma de ganarme la vida de esta manera, y estuve en bancarrota durante el trayecto, pero con el tiempo descubrí lo que tenía que aprender. Funciona, y sin duda, aprecio enormemente sus

beneficios.

La verdad es que es mucho, mucho más fácil ganar ingresos pasivos ahora de lo que era cuando empecé en este camino. Hay oportunidades tan ridículamente simples por ahí, especialmente en línea (en la Web), que si eres por lo menos medianamente inteligente, sin duda puedes aprovecharlas. Hay muchas formas de ganar dinero en línea donde ni siquiera necesitas tu propio sitio web, ni se necesita tener mucho dinero para empezar a ganar ingresos pasivos.

Ganar ingresos pasivos no es difícil. La parte del cómo (el hacerlo real) es bastante sencilla.

La parte difícil es comprenderlo y

asimilarlo; descargar una gran cantidad de falsos condicionamientos, mantener una actitud constructiva, y desechar temores ilógicos. El reto aquí es el desarrollo de tu propio ser... para convertirte en el hombre o la mujer que no se boicoteará a sí mismo(a) al llevarlo a cabo.

Este libro está dividido en capítulos cortos y digeribles. Creo que esta es la forma correcta de hacerlo. Mi intención no es sólo la mera transmisión de conocimiento teórico sobre los ingresos pasivos. El resultado final que espero de muchas personas son comentarios como: "Ahora estoy ganando $X por mes en ingresos pasivos gracias a tu libro".

En primer lugar voy a compartir algunas ideas para ayudarte a entender cuál es la mentalidad adecuada para ganar ingresos pasivos. La gente tiene un montón de creencias basura en la cabeza con respecto a la obtención de ingresos, y quiero aplastar algunas de ellas (las creencias, no las cabezas), de manera que no interfieran después en nuestro camino. Esta parte puede ser más emocional que lógica, pero la verdad es que la motivación para ganar cualquier tipo de ingresos es en gran parte emocional, y tenemos que hacer frente a eso. No hay mandato lógico para obtener ingresos; se pudiera sentir que es esencial para la supervivencia, pero

nuestra especie supuestamente se las arregló sin dinero la mayor parte de su existencia.

Enseguida voy a compartir una gran cantidad de información sobre procedimientos. Algunos de estos capítulos serán bastante generales, por lo que se pueden aplicar a todas las formas de ingresos pasivos. Pero también voy a dar más detalles de cómo hacerlo para las formas de ingresos pasivos con las que estoy más familiarizado, que en su mayoría estarán en el ámbito *on-line*.

No te puedo preparar completamente para que te vuelvas rico con bienes raíces o mediante la inversión en

valores, ni puedo enseñarte cómo crear un blog tan exitoso como el mío, pero puedo enseñarte cómo crear tus propios flujos de ingresos pasivos, primero en una forma general y luego específicamente con los métodos que yo he usado.

Por último, vamos a caminar paso a paso a través de un proceso de creación de un flujo de ingresos pasivos desde cero. Aquí es donde te invito a seguir adelante y realmente hacer esto conmigo. Al escribir este libro en realidad trabajé en la creación una nueva fuente de ingresos para mí; este se basó en la creación y el lanzamiento de un nuevo producto y en mi blog publiqué

sobre cada paso a medida que iba avanzando. Durante el libro voy a animarte y apoyarte en la creación de una nueva fuente de ingresos para ti también, así que si deseas hacer algo similar, en esencia puedes imitar mis pasos y llevarlos a cabo igual que yo.

He hecho mi mejor esfuerzo para lograr que esta parte del proceso sea fácil, con el fin de que puedas seguirme, por lo que serás capaz de crear un flujo de ingresos sin tener que gastar un montón de dinero, y voy a hacerlo de manera que ni siquiera necesites un sitio web. Obviamente mi sitio web me da una ventaja fundamental para la comercialización, por lo que voy a

compartir cómo hacer el aspecto de la comercialización por si vas a empezar desde cero. Quiero hacerlo de modo que incluso un estudiante de secundaria que trabaja desde su hogar en su tiempo libre pueda ir a través de este proceso conmigo.

Si quieres leer este libro sólo para fines educativos o de entretenimiento, eso está bien. Pero en realidad no lo estoy escribiendo para el aficionado casual o el aspirante. Estoy haciendo esto para aquellos que realmente quieren empezar en este camino ahora. Por lo tanto, vamos a tomarlo lento y tranquilo para construir una base sólida. No solo voy a lanzarte un montón de información y

esperar que le encuentres sentido.

Si sigues simplemente estos pasos conmigo, incluso el entrar en la mentalidad de los ingresos pasivos, este año vas a crear al menos una nueva corriente de ingresos pasivos para ti. El libro se centrará en ayudarte a crear ese resultado específico. Si ese es el resultado que deseas, entonces estamos en la misma frecuencia.

Sin duda voy a entretejer lecciones de crecimiento personal aquí, porque los ingresos pasivos se vinculan con el crecimiento personal de manera increíble, en especial con respecto a establecer y alcanzar metas, autodisciplina, y la superación de las

creencias limitantes.

Lógicamente esto es una meta alcanzable. No es como si estuviéramos tratando de encontrar la manera de explotar asteroides del espacio. La gente ha descubierto la manera de ganar ingresos pasivos desde hace miles de años. Seguro que con todos los conocimientos y recursos disponibles para ti hoy, puedes hacer esto también.

En este punto, no espero que te comprometas a nada. Simplemente estoy esperando que seas lo suficientemente curioso para seguir a lo largo de los primeros capítulos. A continuación, decidirás si esto se trata de una parte de tu vida en la que ya estás listo para

realizar un progreso.

Por último, si tienes amigos o familiares que pienses que se beneficiarán de esta información, asegúrate de compartir este mensaje con ellos, para que puedan seguir adelante.

¿Qué son los Ingresos Pasivos?

Quiero comenzar esta serie sobre *ingresos pasivos* aclarando lo que quiero decir con ingresos pasivos.

Prefiero definir ingreso pasivo de manera general, como el dinero que ganas incluso cuando no estás trabajando activamente. Otro nombre para el ingreso pasivo es *ingreso residual*.

Por el contrario, el ingreso o renta activa es dinero que deja de llegar cuando dejas de trabajar. Si te pagan un sueldo y dejas tu trabajo o te despiden,

lo más seguro es que dejes de ganar dinero. Puedes obtener un paquete de indemnización que te ayudará en la transición, pero tu jefe no seguirá pagando tu sueldo a menos que te mantengas trabajando para él o ella.

Del mismo modo, si trabajas por contrato para clientes que te pagan, dejarás de recibir el pago si dejas de hacer este trabajo, lo cual también es una forma de renta activa. Puedes tener más flexibilidad en el trabajo por contrato, pero todavía tienes que hacer el trabajo oportunamente para recibir tus pagos.

Con los ingresos pasivos, seguirás cobrando ya sea que hagas o no algún

trabajo significativo. Puedes tener que hacer un montón de trabajo por adelantado para echar a rodar la pelota, pero finalmente se llega a un punto en el que se activa la corriente de ingresos pasivos. En este punto puedes esencialmente dejar de trabajar en este flujo de ingresos si así lo deseas, y el dinero seguirá fluyendo sin importar lo que hagas o lo que no hagas.

Los ingresos pasivos no se refieren a un único pago importante como en el caso de una herencia o la venta de un activo, como tu casa o algunas acciones que poseas. Los ingresos pasivos son una fuente de ingresos con un cierto sentido de continuidad en el tiempo.

Los ingresos pasivos no constituyen tampoco un ingreso interminable. Algunas formas de ingresos pasivos pueden durar unos pocos años. Otras formas pueden continuar durante décadas o incluso siglos a través de varias generaciones. Pero todas las formas de ingreso finalmente se evaporan, por una razón u otra.

Los ingresos pasivos no son un ingreso 100% seguro. Como Helen Keller escribió: “La seguridad es mayormente una superstición”. Algunas formas de ingresos son más seguras que otras, pero siempre hay un elemento de riesgo. Para cualquier fuente de ingresos, hay una probabilidad no nula de que algo pueda

destruirla. Esta es la razón por la que a menudo es prudente crear múltiples flujos de ingresos, con lo cual se puede reducir el riesgo de que todas ellas fallen al mismo tiempo.

Los ingresos pasivos no implican que sean perfectamente 100% pasivos, y sin necesidad de mantenimiento. Con cualquier fuente de ingresos, es posible que tengas que hacer un poco de mantenimiento para que esta continúe en marcha. A veces esto es muy fácil y sólo requiere revisar el correo y el depósito de cheques. A veces es incluso más pasivo cuando el dinero es depositado directamente en tu cuenta bancaria cada mes. Pero aún entonces, es posible que

debas declarar estos ingresos y pagar impuestos sobre ellos.

Los ingresos pasivos son realmente un espectro de posibilidades. Algunas fuentes de ingresos son muy pasivas. Aún sin ningún tipo de mantenimiento durante años, los ingresos seguirán llegando. Las regalías por mi libro son un ejemplo de esto. Independientemente de lo que yo haga o no, *Hay House* muy probablemente seguirá vendiendo mi libro, y la gente va a seguir comprándolo. Aun cuando suspenda mi sitio web y me vaya de incógnito por alguna razón, mi libro se puede seguir vendiendo en línea y en librerías. Todo lo que tengo que hacer es depositar los

cheques de regalías. No tengo que procesar los pedidos, interactuar con los clientes, o hacer cualquier tipo de comercialización.

Otras corrientes de ingresos son semi-pasivas. Es posible que tengas que hacer algún trabajo para su mantenimiento, incluso si no estás trabajando por un salario. Por ejemplo, si eres dueño de una casa y la alquilas, puedes ganar ingresos pasivos a partir de los pagos de renta de los inquilinos. Sin embargo, es posible que tengas que invertir tiempo, energía y dinero para mantener la propiedad, para encontrar nuevos inquilinos, para manejar la hipoteca, pagos del seguro, además de los

impuestos de propiedad. Si los inquilinos se atrasan o incumplen, puede que tengas que hacer un trabajo aún mayor. Puedes delegar gran parte de este trabajo a otra persona, pero entonces ahora tienes un socio de negocios o un empleado al cual dirigir.

Cuando se habla de ingresos pasivos, no quiere decir que sean pasivos para todos. Es posible que haya otras personas con empleos regulares que hagan parte del trabajo que te permita recibir ingresos pasivos. También puedes aprovechar la tecnología para hacer un montón de trabajo para ti. El nivel de la pasividad depende de la perspectiva. Los ingresos pasivos de

una persona pueden ser la renta activa de alguien más.

También quiero distinguir ingresos pasivos de lo que yo llamo "ingresos parásitos". *Ingresos parásitos* es lo que la gente trata de ganar cuando sucumbe en la mentalidad de riqueza fácil y rápida. Esta es una actitud indisciplinada que trata de obtener algo por nada. La idea es encontrar una manera de tomar el dinero de la gente o de la economía sin aportar algún valor significativo. Es posible generar ingresos de esta manera ya que los mercados contienen una gran cantidad de ineficiencias, pero no es un enfoque que yo recomiende. Personalmente no

incluyo los ingresos de los vividores en la definición de ingresos pasivos, pero hay un espectro de posibilidades donde algunas formas de ingresos pasivos entregan más valor que otros.

En este libro, tengo la intención de ayudarte a crear ingresos pasivos de una manera que generes valor para los demás. Esto es más sostenible en el largo plazo, y es mejor para todos. Afortunadamente, hay un montón de maneras de crear valor.

Dicho esto, debo aclarar que el libro no es para los tipos de trasero perezoso, o delirantes que pasan seis horas al día jugando *Angry Birds*. Tampoco se trata de un material dirigido a los

desesperados chiflados que dicen “Necesito conseguir $500 usd antes del viernes para pagar el alquiler”. La creación de flujos de ingresos pasivos es un trabajo. Se puede meditar sobre la abundancia, invocar la *Ley de Atracción*, y orar a *Hestia* (diosa griega) todo lo que quieras, pero también debes esperar hacer un trabajo real si deseas lograr que el ingreso pasivo sea una realidad para ti. La creación de flujos de ingresos pasivos es un esfuerzo muy activo. Primero debes hacer el trabajo, y después podrás disfrutar de los resultados.

P.D. Si deseas orar por ayuda, no le reces a Hestia, a menos que quieras un

bebé o necesites encender fuego. Mejor reza a *Hades* (Plutón), que él es el dios de la riqueza.

Pero no se lo digas a Hestia. :)

El Final del Juego de los Ingresos Pasivos

Vamos a hablar de cómo se siente en realidad crear flujos de ingresos pasivos y cómo se compara con trabajar en un empleo regular. Lo que voy a compartir aquí te puede sorprender.

Con un trabajo normal, en mayor o menor medida estás intercambiando directamente tus horas de trabajo por dinero. Es posible que recibas una tarifa por hora, un salario o bonificaciones por el tiempo que dedicas en el trabajo. Tu salario depende de tu presencia continua

en el trabajo. Si dejas de trabajar, tu sueldo se detiene también.

Con los ingresos pasivos comúnmente obtienes *nada* al principio. Inicialmente se trabaja para crear y/o aprovechar un sistema que genera un flujo de ingresos a largo plazo. Una vez que tu nueva fuente de ingresos es puesta en marcha y la *fase pasiva* se inicia, no tendrás que trabajar demasiado para mantener esta corriente.

Los ingresos pasivos son una estrategia entre muchas, para ganar dinero. No necesariamente dicta alguna elección particular de carrera. Puedes hacer muchos tipos diferentes de labores y usar estrategias de ingresos pasivos para

monetizar tu trabajo.

Ingresos pasivos contra ingresos activos

Supongamos que eres un escritor. Una manera de ganar una renta activa sería obteniendo un empleo para trabajar en una revista o un periódico. Podrías conseguir un pago por escribir artículos que tu empleador publicaría y de los cuales él sería propietario. Recibirías un salario de tu empleador por el servicio que le prestarías. Si dejaras de escribir, en este escenario, también dejarías de ser pagado.

Ahora supongamos que ofreces tus habilidades de escritura como un

contratista independiente. Comercializas y vendes tus servicios a personas y empresas. Esto se hace sobre una base de “trabajo por contrato”, cobrando por cada trabajo que realices. Esta es también una renta activa. Si dejas de trabajar, tus ingresos cesan.

Ahora supongamos que escribes un libro y firmas un contrato de publicación con una casa editora de libros. La editorial coloca tu libro en librerías y también lo vende en línea. Ellos te envían cheques por regalías dos veces al año en función de las ventas del libro. Tu recibirás un porcentaje de lo que obtienen por cada copia vendida. Cinco años después, estás todavía recibiendo cheques de

ellos. Tus regalías son ingresos pasivos. Incluso si dejas de trabajar después de que tu libro sea publicado, continuarás recibiendo los pagos de regalías por el libro. Podrías continuar recibiendo estos pagos por el resto de tu vida. Tu libro puede llegar a ser adquirido por personas que ni siquiera han nacido.

Nota que en cada escenario, tu carrera subyacente es esencialmente la misma. Sigues siendo el mismo escritor. Sólo estás usando diferentes estrategias para obtener ingresos. Incluso se pueden aplicar simultáneamente las tres estrategias, trabajando en un empleo regular, haciendo trabajos por encargo por otro lado, y además escribiendo un

libro para conseguir que éste se publique.

En cualquier momento, eres libre de utilizar los ingresos activos, ingresos pasivos, estrategias híbridas o cualquier combinación de éstos si así lo deseas. No tienes que renunciar a tu trabajo o ingresos activos para crear corrientes de ingresos pasivos. Para algunas personas, esto es más fácil, sin embargo, ya que un empleo regular puede consumir un montón de tiempo, es más difícil encontrar el espacio para crear ingresos pasivos.

A veces incluso, puedes recibir un pago por adelantado para crear tus flujos de ingresos pasivos. Por ejemplo, nuestro

escritor podría recibir un anticipo por su libro por parte de la editorial. Así que este escritor no sólo gana ingresos pasivos de largo plazo; él (o ella) también recibe un pago por crearlo.

¿A dónde lleva el ingreso pasivo?

Quiero que empieces a pensar en cómo tu vida se vería afectada si te tomas el tiempo para crear algunas corrientes de ingresos pasivos. Supongamos que tienes éxito. ¿Qué pasa entonces?

¿Cómo sería tu vida si recibieras un ingreso extra de $100 USD por mes en forma pasiva? ¿Qué pasaría con un ingreso adicional de $500? ¿$2500?

¿$10K? o ¿50K?

¿En qué punto cambiarías de “no habría mucha diferencia” a “eso estaría bien”? Y luego, ¿cuándo pensarías, que ese ingreso realmente te quitaría algo de presión?

¿Qué cantidad te hace sentir que podrías vivir de ese ingreso? Luego, ¿en qué momento pensarías, “Wow... realmente ese ingreso podría cambiar mi estilo de vida”?

Y si quieres ir más allá sobre esto, ¿dónde empiezas a pensar, “Mmm... Me pregunto qué haría si ganara esa cantidad sin tener que hacer nada”? o, ¿qué haría yo realmente con mi tiempo entonces?

Puede que te sorprenda saber que una de las razones por las que la gente evita ganar ingresos pasivos es el miedo que surge de verse enfrentado a esa última pregunta. Las personas a menudo pasan gran parte de sus vidas distraídos por la rutina diaria de trabajo, el pago de sus recibos, y las obligaciones sociales, así que rara vez dan mucha importancia a las preguntas más grandes. Supongamos que realmente tienes éxito a lo grande. Entonces, ¿qué?

Si el resultado final es triste, vacío y sin sentido, eso te va a detener. Te vas a sabotear a ti mismo(a) antes de llegar muy lejos.

¿Serán los ingresos pasivos tu mayor éxito o tu mayor fracaso?

Si no tuvieras que trabajar y el dinero siguiera fluyendo hacia ti mes tras mes, ¿qué harías con tu tiempo? ¿Quieres jugar videojuegos todo el día, consumir drogas o sentarte a ver televisión y comer?

De hecho, encontré bastante difícil tener éxito en la creación de ingresos pasivos hasta que tuve la oportunidad de responder a estas preguntas en serio. Mi respuesta cambia de vez en cuando, pero la esencia es que quiero pasar mi vida en crecimiento, creando y compartiendo.

Quiero seguir añadiendo algo de valor a la sustancia del universo. Siempre que siga haciendo esto, sin importar la cantidad de dinero que esté haciendo, me sentiré feliz y realizado.

La ironía es que si respondes a esta pregunta con honestidad, es probable que llegues a algo que podrías hacer fácilmente aún sin tener dinero, aunque tal vez no en el mismo nivel.

Debido a mis fuentes de ingresos pasivos, pudiera darme el lujo de ser muy perezoso si quisiera. Podría sentarme sin hacer nada durante semanas, y mis cuentas aún estarían cubiertas. Para algunas personas esto puede sonar como un paraíso, pero

presenta sus propios desafíos. Si no tienes cuidado, podrías fácilmente caer en una depresión grave en este tipo de situación. La gente recibe mucha satisfacción en el trabajo, pero si ya no tienes que trabajar, ¿serás capaz todavía de motivarte para hacer frente a los nuevos desafíos, o vas a hacer poco o nada, porque se puede?

Muchas personas que han creado flujos de ingresos pasivos que cubren todos sus gastos, terminan deprimidas y apáticas. Algunas tratan de mantenerse "en la caminadora" por medio de la creación de más fuentes de ingresos pasivos, pero sus corazones no están en ello, y eventualmente se pierden.

¿Cuál es tu motivación?

Cuando estaba hundido y lleno de deudas y a punto de declararme en quiebra, me pregunté qué me gustaría hacer con mi vida si supiera con certeza que siempre estaría en bancarrota. Esa fue una pregunta interesante porque me ayudó a superar las distracciones momentáneas del dinero y las facturas que siempre parecían estar en la urgente delantera de mi realidad. Me di cuenta que lo que realmente quería hacer con mi tiempo era crear y compartir. Me di cuenta que era algo que siempre se podía hacer de alguna manera, independientemente de la cantidad de dinero que tuviera. Este cambio en la

forma de pensar me permitió aumentar mi felicidad y plenitud, por no hablar del logro de una enorme inflexión en mi vida financiera, en menos de un año.

Esta mentalidad también ayudó a motivarme para crear flujos de ingresos pasivos, porque cuanto más lo hacía, más dejaba las distracciones materiales fuera del camino, y tenía más tiempo para proyectos creativos.

Mi vida fluye muy bien cuando me acuerdo de utilizar mi tiempo para tareas creativas como escribir, hablar y crear talleres. Esta no fluye tan bien cuando me permito sentir como si estuviera “nadando en el tiempo” sin algo importante que hacer.

Puede parecer prematuro pensar en esto ahora, pero creo que es bastante importante. Si en el fondo sabes que el final del juego de crear ingresos pasivos va a ser un fracaso para ti - que terminarás viviendo como un gran perdedor día tras día – entonces, ¿estarás realmente motivado para llegar allí? Eso probablemente requerirá de una gran cantidad de empuje y de forzarte a ti mismo para tomar acción.

Si por el contrario te puedes imaginar un escenario final de juego agradable y satisfactorio, creo que va a ser mucho más fácil para ti crear flujos de ingresos pasivos de una manera más tranquila y fluida. Todavía habrá trabajo que hacer,

pero por lo menos no estarás combatiendo contigo internamente a lo largo del camino.

Si hay algo que haga que dejes de ganar ingresos pasivos, ¿qué será? Eso, sin duda va a ser algo dentro de ti. Los pasos de acción exteriores son ciertamente factibles. Puedes enredar las cosas al principio - ¡claro que sí! - pero si persistes y aprendes de tus errores, es en gran parte un hecho que vas a tener éxito. Como mencioné anteriormente, la gente ha estado ganando ingresos pasivos desde hace miles de años. Seguramente puedes aprender esto también. Así que el único que es realmente capaz de pararse aquí, eres tú

mismo.

Más allá del bombo

Sé que hay un gran despliegue publicitario en torno a los ingresos pasivos. Sí, está bien. Sí, se puede aliviar mucha presión financiera. Sí, se puede hacer una gran diferencia en tu estilo de vida. Debo decir que mucha de la publicidad es verdad. Como Earl Nightingale dijo: “Nada puede tomar el lugar del dinero en la zona en la que funciona el dinero”.

Pero supongamos que realmente llegas allí. Supongamos que cubres todos tus gastos y algo más con los ingresos pasivos. Entonces, ¿qué? ¿Qué vas a

hacer con tu tiempo? ¿Serás verdaderamente feliz haciendo eso año tras año y década tras década? ¿O vas a sentirte aún más perdido de lo que te sientes ahora?

Esto es lo que sugiero. Escribe una pequeña declaración de la visión que tengas para ti; tal vez un par de frases o un párrafo acerca de cómo elegirías vivir si todos tus gastos fueran cubiertos por los ingresos pasivos, y que en realidad no tuvieras que trabajar para pagar las cuentas.

A continuación, coloca la declaración a un lado y mírala con la mente fresca, por la mañana. Ahora pregúntate si realmente serías feliz en este escenario.

Si no crees que serías muy feliz allí, vuelve a escribir tu declaración. Trata de poner en claro como lucirá tu final del juego con los ingresos pasivos. Ve si puedes crear un escenario en el que estés muy feliz.

Por último, si no estás haciendo lo que escribiste en tu declaración de visión ahora, entonces, ¿por qué no? ¿Podrías hacerlo de alguna manera bajo las condiciones actuales, si realmente quisieras?

El dinero es combustible, no una cura

Ya lo ves... si te estás frenando ahora, entonces, ¿por qué no continuarías

frenándote incluso después de haber creado tus flujos abundantes de ingresos pasivos? Si te permites utilizar la falta de dinero como excusa hoy en día, sólo vas a usar una excusa diferente cuando tengas abundancia financiera. El dinero no es una cura para el deseo de sucumbir en las excusas débiles. Así que si ves este patrón en ti mismo, entonces te sugiero que comiences a trabajar para superarlo hoy.

El dinero es más multiplicativo que transformativo en sus efectos. Te hace más de lo que ya eres. Así que si eres el tipo de persona que se excusa para no tener una visión más grande hoy, agregar más dinero a esta situación sólo

empeorará las cosas. Mucha gente que tiene mucho dinero también tiene muchas razones más para usar como excusas. El uso de excusas no termina con más dinero, sólo las aumenta.

Puede parecer que tener mucho tiempo libre para jugar es una gran cosa, pero un estilo de vida de "*playboy*" probablemente no creará mucha plenitud. Más personas parecen encontrar satisfacción en un trabajo significativo. Sí, aún puedes jugar, viajar y hacer todas esas cosas buenas. Pero piensa un poco en el trabajo que desearías realizar si no tuvieras que trabajar por dinero en absoluto. Esta es una pregunta importante que debes

responder. Igualmente importante es preguntar, ¿por qué no estás haciendo ese trabajo ahora mismo de alguna manera?

Personalmente, creo que el beneficio #1 de tener mis gastos cubiertos por los ingresos pasivos es que puedo seguir haciendo mucho más de la clase de trabajo que me gusta. También consigo trabajar de la manera que quiero trabajar - donde quiero, cuando quiero, como quiero y con quien quiero. Pero a fin de mantener los sentimientos de satisfacción y sentido en mi vida, el trabajo debe continuar. No puedo simplemente entrar en el modo de juego perpetuo y morir.

Creo que te darás cuenta que si ya estás viviendo tu visión más grande de alguna manera, entonces crear flujos de ingresos pasivos va a ser mucho más fácil. Estas corrientes te ayudarán a ampliar tu visión y a superar las distracciones.

Pero si actualmente estás utilizando excusas débiles como la falta de dinero, la falta de tiempo, o las obligaciones de tu trabajo diario para distraerte de una visión más grande - incluso si de alguna manera todavía tienes tiempo para usar en *Facebook*, enviar mensajes de texto, correo electrónico, leer blogs, ver televisión, etc. - entonces yo apostaría que no vas a tener mucho éxito en la

creación de ingresos pasivos; eres del tipo que se va a buscar una excusa para desistir, e incluso la lectura de este libro es sólo otra distracción para ti.

Así que lo que sea que pienses que podrías empezar a hacer una vez que ya estés viviendo el sueño de la abundancia financiera, empieza a hacerlo ahora de alguna manera. Insértalo en tu vida, incluso si es sólo por un par de horas a la semana para empezar. Si no tienes tiempo para ello, deja de usar Facebook, renuncia a la TV y cancela tu plan de mensajes de texto.

Establece tu meta de Ingresos Pasivos

A medida que avanzamos en el *cómo hacerlo* en relación con la creación de ingresos pasivos, vamos a empezar por tener que fijar una meta para lo que quieres lograr aquí.

¿Por qué estás leyendo este libro? ¿Es sólo por entretenimiento? ¿Esperas aprender algo que puedas aplicar más tarde? ¿O es que en realidad quieres crear al menos un nuevo flujo de ingresos pasivos este año?

Permíteme sugerir un objetivo/meta para principiantes: En el momento en que

hayas terminado de leer este capítulo, fija una meta clara de lo que quieres obtener a partir de esta serie.

No cierres este texto ni pases a otra cosa hasta que hayas fijado una meta de ingresos pasivos clara y específica.

Sin excusas débiles. Sin vacilación. Sin tonterías como "pensaré en ello más tarde", y por favor sin respuestas vagas como "quiero más dinero".

Cualquiera que sea tu excusa con respecto a por qué no se puede establecer un objetivo claro en este momento, los dos sabemos que es tonta, así que no lleguemos a ese punto. No establecer una meta es una pérdida de tiempo.

Si tu deseo real es crear una nueva corriente de ingresos pasivos, entonces vamos a asegurarnos que tu meta incluye 3 aspectos:

- Cuánto dinero quieres ganar por mes con tu nueva corriente de ingresos pasivos (cantidad específica de dólares u otra moneda).
- Cuánto tiempo esperas que dure esa corriente o flujo (número de años).
- La fecha límite para la recepción de tu primer ingreso mensual a partir de esa corriente.

No es el objetivo final de lo que estamos hablando aquí. Es la meta para tu primera (o siguiente, si ya lo has hecho antes) corriente de ingresos

pasivos.

Si tienes algo diferente en mente que no acaba de encajar en los parámetros anteriores, entonces por todos los medios, establece la meta que sientas que es mejor para ti. En un año a partir de ahora podrás ver como funcionó tu meta y probablemente te encuentres disfrutando de un nuevo flujo de ingresos pasivos.

La idea es establecer una meta que sea motivadora pero que también sea creíble para ti.

Si te estás diciendo a ti mismo que no puedes ganar cantidad alguna en ingresos pasivos porque es demasiado para ti, entonces tu imaginación necesita

trabajo. Podrías poner $100 USD en una cuenta de ahorros gratuita y ganar un pequeño flujo de ingresos pasivos cada año por décadas. Así que no seas perezoso aquí. No te quedes fuera del barco. Establece una meta.

El establecimiento de objetivos es una habilidad que requiere práctica. Si buscas a tientas al principio y estableces una meta que sea demasiado grande e increíble para ti, no la vas a lograr. Si estableces un plazo poco realista, vas a sobrepasar la fecha límite. ¿Cómo sabes lo que es realista? Tú lo calibras con la práctica, al igual que aprendiste a hablar y a caminar.

No esperes que tu objetivo sea perfecto.

Ese no es el punto. El objetivo es sólo el primer paso para empezar a moverte hacia adelante y tomar esto en serio. Y el objetivo final es hacerte bueno en el logro de tus metas. Esto significa que tienes que correr el riesgo de cometer errores al principio.

Como dice el refrán, “nunca hubo un ganador que no fuera en algún momento un principiante”. Así que empieza por establecer una meta.

Mis primeros flujos de ingresos pasivos

Aparte de ganar intereses en mi cuenta de ahorros, mi primera experiencia real de largo plazo con los ingresos pasivos

fue cuando escribí y auto-publiqué un juego de computadora (ordenador) para MS-Windows. Creo que lo liberé en 1995. Era un juego de disparos con desplazamiento lateral simple. Hice la programación y el trabajo artístico por mí mismo (aunque yo no era un gran artista), y mi novia - en ese momento - me ayudó con los efectos de sonido.

El juego no se vendió muy bien. Lo puse en mi sitio web, pero mi sitio web prácticamente no tenía tráfico. También lo subí a un montón de sitios de descarga gratuita de software. Tuve una *demo* gratuita con un par de niveles, y entonces las personas tendrían más niveles si compraban la versión

completa. Inicialmente, la mayoría de mis ventas vinieron de personas que encontraban la demo en algún sitio de descarga de juegos, y la demo los remitía a mi sitio web para comprar el juego.

Abrí un apartado postal y comencé a recibir pedidos por correo para el juego. Más tarde obtuve una cuenta de comerciante, para poder tomar pedidos con tarjetas de crédito. Entonces comencé a aceptar pedidos en línea. Al final configuré las cosas de modo que las órdenes pudieran ser procesadas y completadas de forma automática.

En promedio ganaba alrededor de $75 USD por mes con este juego. No hice

mucho en términos de marketing, que no fuera publicarlo en mi sitio web y enviarlo a los sitios de descarga, que fue un esfuerzo de una sola vez. Una vez que el juego se comenzó a vender, me moví hacia otros proyectos.

Este fue un juego para Windows 3.1 con una resolución fija de 640 × 480. Era estrictamente 2D, así que no había gráficos 3D de lujo ni nada de eso.

Un año después de haberlo publicado, el juego seguía generando alrededor de $75 por mes.

Cinco años después de su lanzamiento, seguía ganando lo mismo.

Diez años después de su lanzamiento, seguía ganando lo mismo.

Varié el precio del juego a lo largo de los años, poniendo a prueba $9.95, $14.95 y $19.95. Gané la misma cantidad de dinero sin importar el precio. Podía vender 10 copias por $10 cada una ó 5 copias por $20 cada una.

El juego estuvo inicialmente disponible en disquetes de 3,5", y luego en CD-ROM. Más del 90% de los clientes compraron la versión de descarga instantánea.

También hice algunos acuerdos de licencia para este juego con editores LCR (*low cost retail* - de bajo costo al menudeo). Estos editores me contactaron como resultado de encontrar mi juego en algún sitio de descarga. Habían reunido

colecciones de juegos baratos y los vendían en CDs por menos de $10. Yo no ganaba mucho dinero con estos acuerdos, pero le dieron a mi juego una distribución más amplia, y cada copia incluía un enlace a mi sitio web.

De vez en cuando el juego obtuvo un poco de atención especial, y se produjo un incremento en las ventas donde se podían duplicar los ingresos durante un mes. Así que en general es probable que haya ganado en el rango de los $10-15K USD durante su vida útil.

Me tomó alrededor de 6 meses escribir y publicar este juego. Tenía mucho que aprender, así que el proceso fue lento. Me volví mucho más rápido ya que hube

aprendido y practicado. Escribir un juego similar en 1998 sólo me tomó cerca de 2 semanas, incluyendo el diseño, la programación, el trabajo artístico y los efectos de sonido.

Con el tiempo lancé tres juegos más o menos con el mismo nivel de calidad. Y otra vez, cada uno de ellos añadió otros $75 por mes en ingresos pasivos, por lo que con 4 de estos títulos, obtenía hasta $300 por mes.

Finalmente me volví más listo y pasé 6 meses creando un juego mucho mejor y puse más esfuerzo en su comercialización. Este hizo $500 en ventas en su primer mes y subió a $2K por mes unos meses más tarde. Seguí en

su construcción a partir de ahí con dos paquetes de expansión y una versión de lujo que se vendió por $24.95. El juego funcionó muy bien y empequeñeció los resultados de mis juegos anteriores. También hice acuerdos de licenciamiento con él, incluyendo uno que tenía una garantía mínima de $5,000 por mes sólo de esa fuente.

Desarrollé este juego exitoso con un presupuesto de $0. Yo hice el diseño y la programación; el artista trabajó por un porcentaje de las regalías, así que creé también una corriente de ingresos pasivos para él.

Pasé luego al licenciamiento y republiqué juegos de otros

desarrolladores que crearon nuevas fuentes de ingresos pasivos para ellos y para mí. Con el tiempo construí un conjunto de cerca de dos docenas de juegos, lo que significa dos docenas de fuentes de ingresos en su mayoría pasivos. Algunas corrientes eran bastante buenas. Otras no eran más que un hilito de agua.

En 2006 finalmente puse mis juegos fuera del mercado cuando cerré mi negocio de videojuegos. En este punto yo estaba ganando mucho más a partir de mi blog, así que no quería dividir mi atención manteniendo mi negocio de juegos operando. Pero la corriente de ingresos pasivos de estos juegos me

ayudó a iniciar mi negocio de desarrollo personal. Mis ingresos por los juegos cubrieron todos mis gastos mientras ponía StevePavlina.com en marcha.

Tomando la visión de largo plazo

¿Son $10,000 distribuidos en 10 años un buen pago por 6 meses de trabajo? No, yo podría haber ganado más dinero trabajando en un empleo. Yo estaba ganando más en trabajos de programación por contrato antes de escribir mi primer juego de manera independiente.

El punto de crear tu primera corriente de ingresos pasivos no es conseguir

grandes ganancias de inmediato. Se trata de aprender a crear flujos de ingresos pasivos, de forma que puedas volverte mejor en eso. Luego puedes crear grandes corrientes con el aumento de tus capacidades. No esperes que tu primer esfuerzo sea tu obra maestra.

Hoy puedo crear nuevos flujos de ingresos pasivos con un esfuerzo mucho menor del que había de ejercer en la década de 1990. La razón de esto es que invertí tiempo para aprender cómo hacerlo, y he seguido perfeccionando mis habilidades con el tiempo.

No te preocupes por el tamaño de tus corrientes en el principio. Si puedes crear un flujo de $50 por mes en

ingresos pasivos este año, creo que es genial. Y es mucho más fácil hacer esto hoy en día de lo que era en 1995, cuando yo empecé; así que lo tienes más fácil que yo. Tu teléfono celular es probablemente 100 veces más potente que la computadora que yo utilizaba en ese entonces.

También me tendrás para entrenarte a lo largo del camino. Yo no tenía a nadie como entrenador en ese momento. En ocasiones las personas en mi vida me sugirieron que debería conseguir un empleo. Sin embargo, ellos ya no lo dicen más.

Establece metas, pero se paciente con tu progreso. Esta es una habilidad que te

beneficiará toda la vida. Incluso si trabajas en esto durante 10 años, todavía habrá mucho más por aprender.

Mi meta de ingresos pasivos

Como mencioné anteriormente, como parte de este libro sobre ingresos pasivos, voy a encaminarte a través del proceso de creación de una nueva corriente de ingresos pasivos. Y estoy creando una nueva corriente para mí mismo en el proceso. No he decidido cual será todavía, pero estoy seguro que voy a llegar a algo. Encontrar ideas es fácil.

Pero por ahora, el objetivo tiene que ser lo primero. Ya que quiero mantener esto

simple y no complicar las cosas, me voy a poner lo que es para mí un objetivo relativamente conservador:

> *Crearé una nueva corriente de ingresos pasivos al 30 de septiembre de 2012, que genere al menos $2000 por mes en promedio y perdure durante un mínimo de 10 años*.

Así que esto significa la creación de una nueva corriente que entregue al menos 240,000 dólares en la próxima década.

Esto parece una meta alcanzable para mí. Ya he creado múltiples flujos de ingreso de este tamaño y más grandes, así que no es una exageración creer que puedo hacerlo de nuevo. En este caso, el desafío será explicar todos los pasos a

medida que avanzo; lo que nunca he hecho antes. Quiero mantener este objetivo bastante básico, de manera que pueda enfocarme en el aspecto docente.

Tener un objetivo claro y concreto me ayudará en la transición hacia pensar en *el cómo*. Ahora puedo empezar a ponderar diferentes maneras de hacer esto.

Esto también me ayuda a descartar lo que no puedo hacer para crear este flujo de ingresos. No puedo simplemente hacer más talleres públicos o conferencias pagadas ya que esto sería renta activa. Quiero crear algo una vez y tenerlo generando ingresos mensuales durante al menos una década.

¿Qué pasa si no cumplo con la fecha límite? Nada.

Estableceré un nuevo plazo. La fecha límite es un mecanismo de enfoque. Podría crear un nuevo flujo de ingresos pasivos dentro de un par de semanas si quiero. Y probablemente cree otras corrientes a lo largo del camino de las cuales probablemente no platique. Sin embargo, para esta corriente, quiero tomar las cosas con calma y explicar el proceso en detalle, para que puedas seguir adelante. Pero también quiero seguir avanzando hacia alguna forma de lanzamiento del servicio o producto. No quiero quedar atrapado en el modo de generación de ideas perpetuamente.

Tu meta de ingresos pasivos

La clave para el establecimiento de objetivos es tomar el hábito de establecer y alcanzar metas. No es establecer objetivos agresivos que nunca lograrás. Siempre se puede establecer una meta más grande en el futuro una vez que logras la meta original.

A veces me he fijado una meta grande para un plazo de 2 meses, y la he conseguido durante la primera semana o dos. Así que celebro este logro. Luego fijo un nuevo objetivo con un nuevo plazo.

Si el objetivo te motiva y te ayuda a entrar en acción, entonces yo diría que

es un buen objetivo para ti.

Mi sugerencia sería establecer un objetivo como este:

Crearé una nueva corriente de ingresos pasivos al 31 de diciembre de 2012, que genere al menos $100 por mes en promedio y perdure durante un mínimo de 5 años.

Creo que esta es una meta muy alcanzable para la mayoría de la gente. No necesitas tu propio sitio web para ganar esto.

Ahora, seguramente algunas personas despedazarán este objetivo, será demasiado fácil para ellos. Otras personas lo encontrarán como un serio desafío. Siéntete libre para ajustar el

objetivo a algo que se acomode bien para ti.

Si logras el objetivo anterior, te habrás puesto por lo menos $6,000 en el bolsillo, pero no es la cantidad lo que importa. El verdadero objetivo es que aprendas a crear un flujo de ingresos pasivos de $100 por mes. Una vez que aprendas a hacer eso, seguramente podrás hacerlo de nuevo. Hazlo 10 veces, y ganarás $60K pasivamente.

Una vez que aprendas a ganar $100 por mes en ingresos pasivos – haciéndolo realmente, no leyendo sobre ello - entonces no será tan difícil aprender a hacerlo para crear grandes flujos. Así que en lugar de crear 10 flujos que en

conjunto generen $60K, podrías aprender a ganar mucho con sólo uno o dos flujos. A medida que continúes desarrollando tus habilidades en esta área, descubrirás cómo ganar grandes sumas de dinero con menos esfuerzo y menos flujos. Si una corriente muere, también sabrás cómo reemplazarla con una nueva.

Estoy bastante cómodo creando flujos que generan alrededor de $50 mil por año. Cuando tuve anuncios publicitarios de terceros en mi sitio web hace varios años, una de esas corrientes generaba más de $100 mil por año. Una vez que te acostumbres a esto, creo que vas a encontrar como un reto divertido crear

nuevas fuentes de ingresos y experimentar con diferentes enfoques.

Si deseas mayor seguridad financiera a largo plazo, no la vas a encontrar en el dinero o incluso en las corrientes de ingresos pasivos. La encontrarás en la construcción de tu propio conocimiento y habilidades. Puedo quitar todas mis fuentes de ingresos, mi sitio web, mis bienes, etc. y voy a ser capaz de recrear el mismo nivel de abundancia financiera en un período relativamente corto de tiempo, porque ya sé cómo hacerlo.

Esto es lo que quiero para ti también. Quiero que aprendas a hacer esto, así que siempre tendrás esta opción disponible. Este "*know-how*" (saber

cómo) te eximirá de mucha presión financiera. No tendrás que luchar para conseguir un trabajo para pagar tus cuentas. Simplemente podrás crear más fuentes de ingresos pasivos si quieres más dinero.

¡Hazlo ahora!

No habrás terminado con este capítulo hasta que hayas definido tu objetivo y lo hayas escrito. Si no lo has hecho todavía, hazlo ahora mismo.

Una vez que hayas hecho esto, te animo también a colocar tu objetivo en público - si puedes hacer esto en un lugar donde sientas que la gente te va a apoyar y alentar.

Estoy compartiendo mi objetivo en público porque espero que mucha gente quiera que yo tenga éxito, ya que se beneficiarán del valor educativo. Verme intentar y fallar no volverá este esfuerzo muy interesante.

Si esperas que el apoyo sea en su mayoría positivo, entonces, comparte tu meta en tu blog, tu página de Facebook, etc. Agrega un poco de responsabilidad y compromiso como yo lo estoy haciendo. Esto puede ayudar a motivarte a que tengas éxito e inspire a otros a desarrollar esta habilidad también.

Si por otra parte, anticipas una respuesta en gran parte negativa al compartir tu objetivo públicamente, entonces tienes

un desafío diferente que afrontar. Esto significa que tu vida está llena de demasiadas personas incompatibles. Aún te resta por hacer mucho “arrastre social”. Estas personas sólo van a interponerse en tu camino, así que si no piensas que puedes ganar más de ellos, entonces bótalos, bloquéalos, retírales tu amistad, etc.

Si otras personas tienen un problema con que establezcas una meta en esta área, ¿qué harán cuando realmente tengas éxito? Ellos probablemente se pondrán peor, y entonces tendrás que hacer frente a problemas como la mezquindad, la envidia, el sarcasmo, la necesidad y mucho más. Es mejor

cortarlas ahora y llenar tu vida con apoyo positivo. Déjales aprender de tu ejemplo... a la distancia.

Prepárate para tener éxito. Espera tener éxito. Debes saber que una vez que hayas establecido esta meta, vas a lograrla. Y si la vas a lograr, entonces necesitas empezar a desechar de tu vida lo que de otro modo se opondría en el camino de tu objetivo. A quien no pueda manejarlo, bótalo. Esto creará espacio para invitar relaciones mucho mejores con personas que te apoyen en este camino. El peso muerto debe ser eliminado, para que el apoyo positivo pueda llegar.

Comprométete con tu meta de Ingresos Pasivos

Ahora que has fijado una meta específica de ingresos pasivos (de acuerdo con lo visto en el capítulo previo), es el momento de fortalecer tu relación con esta meta. La idea es comenzar a creer en tu objetivo, de manera que se vuelva más real y sólido, no sólo un cuento de hadas.

Pon tu meta en tu cara

Prueba esto para empezar. Toma un pedazo de papel, escribe tu meta en el

papel de manera positiva, personal, en formato de tiempo presente, y luego pega esta hoja de papel en alguna parte que veas todos los días, como en la pared de tu sala de estar o en el espejo del baño. Incluso puedes colocarla en varios lugares, si quieres.

Basado en mi propósito planteado en el capítulo anterior, llegué al siguiente enunciado de objetivo:

"Estoy creando exitosamente una nueva corriente de ingresos pasivos para el 30 de septiembre de 2012, que genere al menos $2,000 por mes en promedio y que perdure durante un mínimo de 10 años, y estoy haciendo esto de manera que proporcione un

gran valor para muchos otros en todo el mundo”.

Para hacer mi objetivo más real y concreto, he copiado y pegado el texto anterior en un documento en blanco, aumenté el tamaño de la fuente para llenar la página (46 pts. en este caso), y lo imprimí en formato horizontal. Después lo clavé en el tablero de corcho en la oficina que tengo en mi casa. Ahora, cada vez que me siento en mi escritorio, no puedo dejar de ver este objetivo ya que el papel está dentro de mi campo de visión. Aunque yo no lo vea conscientemente, mi mente subconsciente estará expuesta a este objetivo repetidamente. Decidí mantener

el papel allí (o utilizar algún otro mecanismo de recordatorio de objetivos) hasta lograr esta meta.

Siéntete libre de adornar tu meta con el lenguaje que encuentres más atractivo. Me resulta más motivador establecer metas que aporten valor a los demás, por eso añadí esa frase al final de mi objetivo.

Este paso es importante porque la tendencia natural después de establecer una nueva meta es dejar caer el balón muy rápidamente. Muchas personas pierden de vista sus nuevas metas dentro de una semana después de establecerlas. Ellos se dejan atrapar por diversas distracciones, y el objetivo no echa

raíces. Para evitar que el objetivo sea fallido, hay que seguir dándole un poco de atención, al igual que lo harías regando una planta.

Crea consecuencias por incumplimiento

Otra cosa que puedes hacer para lograr que tu meta sea más sólida es crear consecuencias por abandonarla. Como estoy escribiendo sobre esto en mi trayecto, será difícil que pierda de vista mi objetivo. Si lo abandono, habrá algunas consecuencias negativas; humillaciones en abundancia y ese tipo de cosas.

Si no hay alguna consecuencia negativa

por abandonarlo, será muy fácil para ti dejarlo. Eso es malo. Queremos crear más resistencia al abandono, para que una vez comenzado sea difícil volver atrás.

La forma de hacerlo es una elección muy personal, pero si no estás dispuesto a hacer alguna cosa de este tipo, entonces, ¿qué tan interesado estás realmente? Si estás comprometido(a) con tu meta, entonces no debería ser un gran problema agregar algún antídoto adicional para el fracaso.

Muy a menudo la gente encontrará el hecho de evitar las consecuencias negativas como algo más motivante que los propios beneficios positivos que va

a lograr. En lugar de ganar, algunas personas se enfocan más cuando lo que realmente quieren es no perder.

Si has estado interesado en este objetivo por un tiempo, pero has estado posponiéndolo y ahora estás diciéndote a ti mismo que finalmente vas a hacerlo y que esta vez las cosas serán diferentes, ¿por qué alguien debería creerlo? ¿Por lo menos lo crees tú? ¿O simplemente estás tratando de actuar con confianza para convencerte?

Si la única consecuencia del fracaso es que seguirás teniendo más de tu vieja realidad, esa no es una consecuencia real, ¿verdad? Después de todo, ya toleras ese tipo de realidad en este

momento, así que no hay razón para creer que no puedes mantenerte así durante otra década. Pero si de alguna manera el regresar se vuelve más desagradable que seguir adelante, tendrás muchas posibilidades de hacer algunos progresos serios esta vez.

Una sugerencia es encontrar a tu mayor escéptico y hacer una apuesta con él o ella sobre el éxito en el logro de tu objetivo dentro del plazo. Si están dispuestos a apostar en tu contra, esto puede involucrar a tu espíritu competitivo y aumentar tu motivación de manera significativa. Y si se niegan a apostar, esto puede darte más confianza ya que tal vez significa que ellos creen

que tendrás éxito. Puedes apostar dinero, o puedes acordar algo con consecuencias más creativas.

Si estás en la política, otra idea es prometer donar dinero a un candidato o partido político que odias, si no alcanzas tu meta en el plazo establecido.

Tu capacidad de hacer esto es en parte una prueba de la confianza que tienes para el logro de tu meta. Si tienes problemas para crear este tipo de compromiso, entonces, ¿qué es lo que esto dice acerca de tu nivel de confianza? Si realmente te estás dirigiendo hacia el logro de tu objetivo, el resultado negativo no ocurrirá.

Al hacer esto, ten cuidado de no crear

una fuerza contraria a tu objetivo por error. Quieres involucrar a tu espíritu competitivo si esto resulta de ayuda para ti, pero no quieres ir tan lejos como para incentivar a otros a sabotear tu éxito. Así que si prometes un gran beneficio a un grupo de personas, puedes motivar a estas personas a buscar tu fracaso y de paso evitar algún apoyo que podrían haberte ofrecido.

Involucra a otros

Una forma más de incrementar tu compromiso con tu meta es involucrar a otros en su realización. En lugar de involucrar a tu espíritu competitivo, puedes crear un espíritu de cooperación y trabajo en equipo. Este es el enfoque

que elegí para lograr mi nueva meta de ingresos pasivos.

Originalmente diseñé este proyecto de generación de ingresos pasivos de manera que pudiera trabajar con otras personas para lograr juntos nuestras metas, apoyándonos mutuamente en el camino, mediante un espíritu de cooperación. No sería útil tener gente deseando mi fracaso. Es mejor trabajar con un grupo donde cada participante procura el éxito de los demás, así como el éxito individual.

Al crear y compartir una serie de publicaciones en mi blog sobre la manera de crear ingresos pasivos, incluí a otras personas en la consecución de mi

objetivo. Un efecto secundario positivo es que trabajé además en la creación de un recurso para ayudar a otros a lograr objetivos similares. La gente en general aprecia este tipo de cosas, y recibí un montón de comentarios positivos sobre esta serie. Aprecio mucho el estímulo, ya que es muy motivador para mí.

Hacer esto como una búsqueda privada, haría más difícil alcanzar mi meta ya que sería el único que se preocuparía de ello. Pero al hacerlo de una manera que invita más apoyo social, se vuelve más fácil. Sí, requirió más trabajo compartir públicamente los pasos durante el trayecto, pero también se transformó un proyecto individual en uno social, lo que

hizo que fuera más divertido trabajar en él.

Durante el desarrollo de la serie tomé unas mini-vacaciones de una semana que incluían un viaje a Disneyland, y no hice publicación alguna durante ese tiempo. Pero vi a la gente escribir en Twitter que estaban esperando mi siguiente publicación. Al anunciar la serie públicamente, invité a otros a mantenerme comprometido y a mantener el proyecto en marcha. Tuve la libertad de tomar vacaciones en cualquier momento, pero otras personas me empujaron para seguir adelante ya que estaban motivados por recibir el valor de la misma. Este tipo de cosas hacen

que el fracaso sea más difícil. Hacer más difícil el fracaso hace más probable el éxito.

Volviendo ahora a tu propio proyecto, ¿has establecido tu objetivo con una cantidad similar de motivación y presión? Si no, este es el momento de hacer esos ajustes. Si es demasiado fácil que puedas dejar caer la bola, probablemente lo harás. De hecho, he ganado dinero apostando en contra de algunas personas, cuando me he dado cuenta que no han estado ejerciendo una presión suficiente en sí mismos para alcanzar el éxito.

Crea estrés positivo

Sabemos que el exceso de estrés es una cosa mala. Pero también sabemos que un déficit de estrés es malo también. Hay un punto óptimo de tensión entre los extremos donde te sientes motivado para tomar acción. Esta forma positiva de estrés se llama *eustrés*.

¿Cómo puedes fortalecer el compromiso con tu meta? ¿Cómo puedes mantenerla frente a ti? ¿Cómo se puede hacer que sea más real y sólida? ¿Cómo se pueden añadir más consecuencias negativas para el fracaso? Cualesquiera que sean las ideas que aparezcan, actúa sobre ellas de inmediato. Está bien ser un poco impulsivo aquí. Al hacer esto más y más, podrás aprender lo que funciona

mejor para ti.

A menudo toma tiempo involucrarte con una meta, así que te animo a dar este paso en serio. Este no es un paso difícil. Crear y publicar un recordatorio de meta en mi oficina sólo me tomó unos minutos. Puedes hacer mucho tan solo con una actualización de estado en tu red social favorita, tal como la promesa de una consecuencia negativa si no puedes lograr tu objetivo en el plazo establecido.

Sin duda puedes usar unos cuantos minutos para fortalecer tu compromiso.

Si decides omitir este paso, mi expectativa sincera es que no podrás lograr tu objetivo. Si haces que fallar

sea fácil y seguro, probablemente lo harás.

En este punto, te estarás preguntando cuándo vamos a llegar a la acción. ¿Dónde está la parte del cómo hacerlo? Bueno, ya estamos dentro de los pasos a realizar. Esta es una parte importante del *cómo hacerlo*. Tenemos que arreglar las cosas de modo que sea muy probable que tomes acción. ¿Cómo sacarás provecho de los otros pasos si solo los lees pero en realidad no los llevas a cabo? ¿Cuántas veces has leído información acerca de cómo hacer algo y te has dicho “¡Tengo que hacer esto!”, y luego dejas caer la bola? Tenemos que evitar ese tipo de resultado.

Mi intención con esta serie no es solo enseñarte los pasos para generar ingresos pasivos. Eso sería una pérdida de tiempo para todos, y ya está hecho. Mi intención es que en realidad crees un nuevo flujo de ingresos pasivos para ti. Ese es el resultado final que quiero lograr. Estoy escribiendo esto para la gente que finalmente está lista para comenzar a recibir un ingreso pasivo este año. No estoy escribiendo para los que solo sienten curiosidad. Si tú eres simplemente un curioso, eso está bien, pero por favor no te metas en el camino de nosotros los realizadores. :)

¿Estás dentro o fuera?

Este es el punto en el que debes decidir:

¿Voy a seguir esta serie como un realizador activo o no? ¿Voy a seguir con la acción y crear una nueva corriente de ingresos pasivos, o me voy a sentar en el banquillo y ver que otra gente lo haga?

Si no estás seguro, entonces no eres un realizador... por lo menos no todavía. O te aseguras y te comprometes con esto, o este barco navegará sin ti. Es posible que pienses que siempre podrás volver a este libro más adelante, pero, ¿realmente lo harás? Si en este momento te encuentras lleno de entusiasmo por los ingresos pasivos, es posible que el tiempo vaya debilitando poco a poco ese sentimiento. Así que creo que es

justo decir que es ahora o nunca.

Puedes preguntarte lo que implica este compromiso. ¿No deberías conocer los pasos a seguir antes de tener que comprometerte? No. Así no es como se hace. Te comprometes en primer lugar, y luego aparecen los pasos. ¿Qué más se necesita? Estoy entrenándote personalmente a través del camino de forma continua. Ya he hecho esto varias veces, y muchos otros lo han hecho también. Obviamente es una actividad posible y alcanzable. Y si estás realmente comprometido, entonces, aunque yo la abandone, tú sigues adelante sin mí y descubres lo que se necesita aprender, en otro lugar (como

yo hice).

¿Realmente tienes que comprometerte en la oscuridad? De hecho no estás comprometiéndote en la oscuridad. Tú eres el que en última instancia va a moverse hacia adelante en este objetivo, no yo. Tú eres la fuente de luz aquí. Yo sólo soy el ayudante que has convocado a tu realidad para apoyarte en la creación de esto ahora.

¿Qué es lo peor que va a suceder de todos modos? Incluso si te comprometes y fallas, aún vas a aprender algunas cosas asombrosas en el trayecto. Vas a averiguar "de que estás hecho". En el peor de los casos vas a sufrir algunas consecuencias negativas, como un poco

de vergüenza. ¡Gran cosa! Vas a sobrevivir.

Así que, ¿estás dentro, o estas fuera? Si no estás seguro de donde te encuentras, puedes estar seguro de que estás fuera.

Dentro de un año, ¿qué decisión te gustaría haber tomado hoy?

Empleos vs Ingreso Pasivo

Mucha gente tiene la *creencia limitante* de que el ingreso pasivo es raro, inusual, complicado o confuso. Como he mencionado anteriormente, los ingresos pasivos no son particularmente difíciles en la práctica. En muchos sentidos, ganarse la vida a través de flujos o corrientes de ingresos pasivos es más fácil que ganarse la vida mediante un empleo o como contratista independiente, sobre todo en el largo plazo.

La parte más difícil tiene que ver con

sentirse cómodo con una mentalidad ligada a los ingresos pasivos.

Para hacer frente a este problema de mentalidad, vamos a darle la vuelta y lo miraremos desde el otro lado.

Supongamos que ya estuvieras muy a gusto obteniendo ingresos pasivos, al igual que yo. Imagina que tienes muchos miles de dólares que entran cada mes; más que suficientes para cubrir todos tus gastos. Tanto si trabajas o no, los ingresos frescos siguen fluyendo hacia ti mes tras mes y año tras año, con base en los flujos que creaste años atrás.

Imagina que es tu realidad cotidiana y normal. Ya has vivido así durante más de una década.

Ahora imagina que un amigo con un trabajo regular intenta convencerte de que lo que estás haciendo es extraño o inusual y que debes adoptar su forma de pensar, renunciar a tu estilo de vida basado en los ingresos pasivos, y conseguir un trabajo regular en su lugar.

Si un amigo amante de los empleos regulares lo intentara conmigo, así es como tal conversación podría ser:

Amigo: Sabes... Tú deberías entrar en el mundo de la gente real y conseguir un trabajo regular. Este asunto de los ingresos pasivos que estás haciendo es demasiado extraño.

Yo: Me parece que funciona bastante bien. ¿Qué hay de malo en ello?

Amigo: Bueno... no es lo que la mayoría de la gente hace. La mayoría de las personas consiguen un empleo.

Yo: ¿Cómo funciona eso?

Amigo: Básicamente vas a trabajar para otra empresa, por lo general una corporación. Tú haces el trabajo, y te dan un cheque de pago.

Yo: Ok. ¿Está mi cheque de pago de algún modo basado en el valor que aporto?

Amigo: Más o menos.

Yo: Entonces, ¿voy a recibir una cantidad razonable en relación con mi contribución?

Amigo: Depende de lo que entiendas

por justo. Es obvio que no te van a pagar el 100% de lo que crees que estás contribuyendo. Ellos tienen que obtener un beneficio también.

Yo: Bueno, ¿puedo obtener el 80% de esto o algo así?

Amigo: Siendo realistas, es probablemente más cercano al 30%, pero no se sabe con esa precisión. En realidad, ellos no saben cuánto valor estás contribuyendo con respecto a todos los demás. En equipos más grandes es especialmente difícil saber cuánto valor está contribuyendo un individuo en particular. Así que los salarios invariablemente implican una gran cantidad de presunciones.

Yo: ¿A dónde se va el resto del valor que yo creo?

Amigo: Se distribuye en muchas formas diferentes - como en ingresos a los inversionistas y accionistas, en beneficios empresariales, en los impuestos corporativos, en mayor remuneración de los funcionarios, en diversos beneficios como días de campo de la empresa y más. Eso lo deciden los de arriba, así que realmente no depende de ti.

Yo: ¿Por lo menos obtengo una parte de los beneficios de la empresa?

Amigo: Por lo general no, aunque algunas empresas tienen un plan de reparto de utilidades, pero incluso

entonces no van a compartir todos los beneficios... por lo general menos de la mitad. A veces indirectamente obtendrás una pequeña parte, en la forma de un bono.

Yo: Mmm... ¿Tengo que trabajar todos los días?

Amigo: Por lo general, sólo de lunes a viernes, pero depende del trabajo. También puedes obtener un par de semanas al año para tus vacaciones.

Yo: ¿Sólo un par de semanas? ¿Qué pasa si quiero viajar durante un mes o dos?

Amigo: Bueno, por lo general no se puede. Tal vez si ahorras el tiempo de vacaciones por unos años entonces te lo permitirían, pero no es bueno estar lejos

tanto tiempo de un tirón.

Yo: ¿Por qué el tiempo de vacaciones debe ser ahorrado? El tiempo pasa por su propia cuenta. Si me puedo costear mis vacaciones, ¿por qué no puedo ir?

Amigo: Porque necesitan que trabajes.

Yo: ¿Y si estoy agotado y no tengo ganas de trabajar?

Amigo: Hay café gratis.

Yo: ¿Buen café o del malo?

Amigo: Depende del puesto de trabajo, pero siempre hay un Starbucks cerca, si sólo sirven Folgers en la oficina.

Yo: ¿Puedo llevar mi ordenador portátil al Starbucks y trabajar allí?

Amigo: Depende del trabajo, pero no

usualmente.

Yo: ¿Puedo pasar más vacaciones si trabajo desde la carretera en mi portátil de vez en cuando?

Amigo: Generalmente no.

Yo: ¿Por qué no?

Amigo: Bueno, probablemente no confiarían en que trabajes si estás fuera de la oficina demasiado tiempo.

Yo: ¿Así que tienen que verme trabajar?

Amigo: Básicamente sí. Pero también algunos trabajos son de colaboración, por lo que quieren a todos juntos en el mismo lugar.

Yo: A menudo hago trabajo colaborativo. Colaboramos a través de

Internet o por teléfono.

Amigo: Sí, algunos trabajos se están moviendo en esa dirección, pero la mayoría de los empleadores todavía quieren que aparezcas en tu lugar todos los días.

Yo: ¿Dónde tengo que trabajar?

Amigo: Eso depende en gran medida del tipo de trabajo. En muchos trabajos de oficina, vas a trabajar en un cubículo.

Yo: ¿Qué es un cubículo?

Amigo: Es una subdivisión de una habitación más grande, delimitada por paredes cortas. Debes tener suficiente espacio para un escritorio y una silla. Normalmente, tendrás unos 5 metros

cuadrados de espacio para ti mismo.

Yo: ¿Entonces es como la comarca de los Hobbits?

Amigo: Más o menos, pero por lo general no es tan verde.

Yo: Mi oficina en casa es de unos 18 metros cuadrados, y tiene su propio cuarto de baño y ducha. Pero puedo trabajar donde quiera, así que no estoy limitado a ese espacio.

Amigo: Bueno, no conseguirás un espacio de ese tamaño como un empleado regular probablemente, a menos que trabajes en la gerencia del negocio o algún otro trabajo de alto valor que merezca su propia oficina. Eso no es lo que la mayoría de los

empleados suelen conseguir, pero no está fuera del alcance. Sólo depende de la tarea.

Yo: ¿Puedo elegir mi propio título de trabajo?

Amigo: Por lo general ya está asignado, pero a veces se puede. Depende de la empresa.

Yo: ¿Puedo elegir Maestro?

Amigo: Mmm... Probablemente no.

Yo: ¿Y el pago?

Amigo: Bueno, probablemente ganarías mucho menos de lo que ganas ahora por hacer el mismo tipo de trabajo. Para que tengas una idea, el salario promedio de un *bloguero* en Estados Unidos es de

aproximadamente USD$17,000 a $38,000 por año (fuente).

Yo: Wow... eso es mucho menos de lo que gano ahora pasivamente, incluso cuando estoy de vacaciones. ¿Cómo voy a vivir siquiera de eso?

Amigo: Otras personas se las arreglan con eso. Tendrías que recortar un poco tus gastos, sobre todo porque necesitarás más dinero para ir al trabajo (gasolina, mantenimiento del coche), ropa de trabajo profesional si es necesario, y varios otros gastos incurridos por los empleados. Sin embargo, es posible que obtengas gratis una camiseta de la empresa, una taza para el café y quizás un tapete para el mouse, si tienes suerte;

así más o menos se compensa.

Yo: Oh. ¿Pero hay alguna manera en que pudiera ganar la misma cantidad que gano ahora a partir de un empleo en vez de a partir de los ingresos pasivos?

Amigo: Eso sería muy poco probable, pero si lo lograras, pagarías un montón más en impuestos ya que estos serían ingresos como empleado. No puedes utilizar tu negocio como lo haces ahora para disminuir tus impuestos.

Yo: ¿De cuánto más en impuestos estamos hablando?

Amigo: Los impuestos adicionales que pagarías serían suficientes para comprar un auto nuevo cada año.

Yo: Eso no suena muy atractivo. Parece que sería más difícil salir adelante si gran parte de cada cheque de pago se destina a impuestos.

Amigo: Sí, pero el gobierno entiende esto, así que lo hacen parecer menos doloroso al ocultar una parte de esos impuestos, por lo que no pareciera que tus ingresos se gravan tanto. Nunca recibirás esa parte de tu salario en primer lugar. Algunos de tus impuestos se disfrazan en forma de impuestos pagados por tu empleador, como la cuota patronal de Seguridad Social y otros para tenerte en la nómina. Así que, aunque tu talón de cheque de pago indique un salario base determinado, el

salario base real (desde el punto de vista del empleador y del gobierno) es más alto. Puedes apostar que tu empleador está queriendo recuperar esos impuestos adicionales de ti con el valor extra que debes aportar.

Yo: Soy consciente de ello. Las leyes fiscales de Estados Unidos y muchos otros países son más difíciles para los empleados regulares, quienes pagan los impuestos más altos que cualquier persona en relación con sus ingresos. Entonces, ¿por qué la gente quiere tener su ingreso asignado como empleado?

Amigo: La mayoría de las personas no conocen nada mejor. Además, no sabrían qué hacer con todo ese dinero extra de

todos modos. Los salarios más bajos los mantienen fuera de problemas, y se asegura que continúen asistiendo a trabajar. Hay que mantener la economía en marcha.

Yo: Muy bien.

Amigo: Hay algunos beneficios laborales también.

Yo: ¿Cómo qué?

Amigo: Te dan un seguro de salud.

Yo: Tengo uno ahora, pero casi nunca lo uso ya que prefiero mantenerme saludable.

Amigo: Bueno, puedes darte el lujo de ser menos saludable si tienes un empleo, y no tendrás que pagar por ello.

Yo: Mmm...

Amigo: Café gratis también.

Yo: Ya lo dijiste antes.

Amigo: ¿He mencionado que puedes tomar todo lo que quieras?

Yo: Ok. Entonces, ¿qué tipo de trabajo haría yo en un empleo regular?

Amigo: Eso depende del trabajo, pero viendo la imagen completa... por lo general es algo que apoya las metas de la compañía.

Yo: ¿Quién establece estas metas?

Amigo: En una empresa bien gestionada, los directivos las crean, con aportaciones de los miembros de la junta, los inversionistas clave, y a veces

de los empleados también.

Yo: ¿Dónde puedo ver esas metas?

Amigo: Por lo general, no puedes hacerlo, pero a veces van a compartir fragmentos de ellas en forma de una declaración de misión de la empresa, una lista de objetivos, o tal vez un memo. Pero realmente no vas a saber cuáles son los objetivos reales de la empresa. Esas normalmente se comparten en base a necesidades específicas solamente, y la mayoría de los empleados no necesitan conocerlas.

Yo: Ok. Entonces, ¿cómo puedo saber en qué metas voy a trabajar?

Amigo: Por lo general tu jefe decide en qué, así que haz lo que tu jefe te diga.

Yo: ¿Tengo que tener un jefe?

Amigo: Sí, todo el mundo lo tiene. Incluso el director general es responsable ante la junta directiva y los accionistas.

Yo: Ok, ¿y qué si mi jefe no hace un muy buen trabajo en decirme qué hacer?

Amigo: Eso sucede a menudo. Solo sales del paso. Sólo asegúrate de parecer ocupado cuando estés siendo observado, y deberás estar bien. La responsabilidad personal tiende a ser muy baja, así que mientras no te destaques por ser evidentemente ocioso, probablemente estarás a salvo.

Yo: ¿Y si el jefe y yo no estamos de acuerdo sobre la forma de alcanzar los

objetivos de la empresa?

Amigo: Ahí es donde comienzas a meterte en las políticas de la empresa, y puede ser un poco incómodo. Algunas personas hacen lo que el jefe dice de todos modos, aun cuando saben que no va a funcionar. Otras personas tratan de hacerlo(a) retroceder o negociar. A veces eso funciona, pero a veces hay dificultades si al jefe no le gusta. Generalmente las personas se comprometen con un punto intermedio.

Yo: ¿Son estos compromisos normalmente inteligentes?

Amigo: Generalmente no.

Yo: Si hago un buen trabajo al ayudar a la compañía a alcanzar sus metas,

¿puedo obtener recompensas extra por eso?

Amigo: Sí, a veces. Puedes obtener un aumento de sueldo, una prima, o una promoción. O puedes obtener recompensas intangibles como la alabanza, agradecimiento y reconocimiento. A veces, sin embargo, no se consigue nada más que tu salario base.

Yo: ¿Cómo funcionan las promociones?

Amigo: Te dan un puesto de trabajo nuevo y tienes más responsabilidad, que por lo general viene con una paga más alta. A veces significa más horas también.

Yo: ¿Qué pasa si se me ocurre una idea

genial, pero no es parte de mis funciones asignadas?

Amigo: Mmm... Bueno... no hagas eso.

Yo: ¿Por qué no?

Amigo: Serás un agitador. A los otros empleados no les va a gustar si tratas de eclipsarlos, y van a hacer tu vida social en el trabajo desagradable hasta que vuelvas a tu lugar.

Yo: Entonces, si yo trato de trabajar más duro o más inteligentemente y obtengo un ascenso más rápido, ¿los demás empleados pueden intentar bloquearme?

Amigo: Probablemente. Probablemente a tu jefe no le guste mucho tampoco.

Yo: ¿A mi jefe no le gustaría? ¿Por qué

no? ¿No es parte de su trabajo cultivar el talento bueno?

Amigo: Tal vez, pero quiere verse bien también. No es bueno para él, si uno de sus subordinados lo está opacando.

Yo: Eso no suena como un entorno en el que realmente pueda hacer mi mejor trabajo.

Amigo: Sí, pero estará todo bien. Afortunadamente tu mejor desempeño no es necesario. Sólo tienes que salir adelante. En realidad es más fácil de esta manera.

Yo: Pero si sé que no voy a hacer mi mejor esfuerzo, ¿entonces no me sentiré peor conmigo mismo? ¿No bajara eso mi autoestima?

Amigo: Claro, pero te acostumbras a ello. Todo el mundo se adapta.

Yo: Entonces, ¿qué se siente al trabajar con un grupo en el que nadie está haciendo todo lo posible, y todo el mundo piensa menos de sí mismo y de sus compañeros de trabajo a causa de ello?

Amigo: Es bastante aburrido en realidad. Pero, de nuevo, te acostumbras a ello. El café ayuda a hacerlo más fácil.

Yo: Ok. Entonces, ¿qué pasa con el sexo?

Amigo: ¿De qué estás hablando?

Yo: Bueno, si estoy con una compañera de trabajo, y los dos estamos excitados,

entonces, ¿a dónde vamos a tomar un descanso? ¿Hay habitaciones especiales para eso?

Amigo: ¡Oh, no, no, no! Eso sería muy mal visto. Podrías ser despedido por ese tipo de cosas.

Yo: ¿Despedido? ¿Por qué? ¿Qué tal si es solo un "rapidín" y dejamos todo el trabajo hecho?

Amigo: Bueno, no lo hagas. La compañía podría ser demandada.

Yo: ¿Demandada por quién?

Amigo: Es probable que por la mujer que ha tenido relaciones sexuales.

Yo: Así que si tenemos relaciones sexuales consentidas, ¿se demandaría a

la empresa? ¿Por qué?

Amigo: Por acoso sexual supongo. La gente ha ganado millones de dólares haciendo ese tipo de cosas.

Yo: Ok, ¿así que tengo que conformarme sólo con sexo oral entonces?

Amigo: No, por Dios. Eso es igual de malo.

Yo: Entonces, ¿qué hacen las personas si se ponen excitadas en el trabajo? La gente todavía se excita en su trabajo, ¿no?

Amigo: Claro... ellos se excitan todo el tiempo. Pero lo reprimen y pretenden que no lo están. Luego se atienden más tarde, por lo general con la pornografía

en Internet.

Yo: ¿La gente ve porno en su trabajo?

Amigo: ¡Oh, no! Eso está muy mal visto. Las personas podrían ser despedidas por eso también.

Yo: Así que básicamente mientras están en el trabajo, las personas se excitan, pero pretenden ser asexuales hasta que pueden atenderse a sí mismos más tarde... en casa.

Amigo: Sí, así es más o menos.

Yo: Parece más fácil sólo tener un “rapidito”, tomar una siesta breve, abrazados, y luego volver al trabajo descansado y feliz.

Amigo: Estoy bastante seguro de que es

ilegal en un entorno corporativo.

Yo: Ok, pero esos sentimientos positivos después del sexo hacen que la colaboración sea más fácil. Tratar de reprimir tus deseos sexuales todos los días parece que sería muy molesto.

Amigo: Te distraes por supuesto, pero recuerda que no se espera que seas muy productivo de todos modos, así que funciona bien. Y de nuevo, el café ayuda con esto también.

Yo: Ok, vamos a ver si lo entiendo. ¿Estás sugiriendo que cierre todas mis fuentes de ingresos pasivos, que vaya a trabajar para otra persona, que tenga un jefe, que haga lo que él dice, incluso si sus decisiones son poco inteligentes, que

haga un trabajo mediocre en lugar de lo mejor, que socialice con personas que también hacen trabajos mediocres, que trabaje más horas por menos salario, que tome menos vacaciones y más cortas y teniendo que pedir permiso para tomarlas, que pague mucho más en impuestos, y encima de todo eso... sin sexo?

Amigo: Más o menos, sí. Pero estás pasando por alto el aspecto de seguridad.

Yo: ¿Qué es lo seguro de ello?

Amigo: Bueno, recibirás un sueldo fijo.

Yo: ¿Qué tan estable? ¿Podría terminar?

Amigo: Pues seguro que puede terminar.

Podrías ser despedido.

Yo: ¿Puedo evitar ser despedido?

Amigo: No necesariamente. Esto podría suceder debido a circunstancias fuera de tu control. O puedes cometer un error. O que a alguien de arriba no le gustes.

Yo: Entonces, ¿cómo es que es seguro?

Amigo: Bueno, es mayormente seguro.

Yo: Entonces, si me despiden, ¿qué cantidad de ingresos residuales voy a seguir recibiendo?

Amigo: Por lo general ninguno. Puedes obtener un paquete de indemnización para determinados puestos de trabajo, pero eso es sólo a corto plazo para la transición. Normalmente, una vez que tu

trabajo termina, dejas de cobrar.

Yo: Pero actualmente me pagan ya sea que esté trabajando o no. Y no puedo ser despedido o cesado.

Amigo: Sí, eso es raro.

Yo: Se siente normal para mí.

Amigo: Bueno, sé que tienes tus ideas, pero los empleos son muy populares. Obviamente funcionan para un montón de gente.

Yo: ¿Qué hay sobre encontrar un empleo? ¿Todo el mundo lo obtiene de forma automática?

Amigo: ¡Oh, no! La gente tiene que buscarlos y solicitarlos.

Yo: ¿Cómo se encuentra trabajo? ¿Ellos

deciden lo que les gusta hacer y luego encuentran un empleo que les permite hacerlo?

Amigo: Por lo general no es tan simple. La mayoría de las veces tienes que ver lo que está disponible, y probablemente no coincidirá perfectamente con lo que realmente te gusta.

Yo: ¿Y una vez que encuentro un trabajo y lo selecciono, entonces soy contratado?

Amigo: No. Una vez más, no es tan simple. Es un mercado competitivo. Tienes que aplicar, pero es probable que no seas elegido. Puedes tener que solicitar muchos puestos de trabajo antes de que se te ofrezca uno, y puede

que no sea el que más querías. Además, millones de personas que quieren puestos de trabajo no pueden ser contratados en absoluto.

Yo: Esto suena muy largo y agotador. ¿Qué hacen si no pueden encontrar un trabajo?

Amigo: Bueno, tienen que vivir de alguien más para salir del paso... del gobierno, de su pareja, de un amigo o miembro de la familia.

Yo: ¿Y si todavía no pueden encontrar un trabajo, y nadie los mantiene más?

Amigo: Entonces podrían convertirse en personas sin hogar.

Yo: Eso no suena demasiado seguro para

mí.

Amigo: Bueno, la mayoría de las personas no terminan allí. Así que funciona bien en general. Y no tener casa no es tan malo como parece. La gente lo puede manejar.

Yo: ¿A la mayoría de las personas les gustan sus puestos de trabajo?

Amigo: No, al menos al 80% no les gusta.

Yo: Entonces, ¿por qué siguen yendo a trabajar?

Amigo: Necesitan el dinero. Y, ¿qué opción tienen?

Yo: Se puede ganar dinero sin un trabajo.

Amigo: Sí, tal vez... pero, ¿quién hace eso?

Yo: yo.

Amigo: Sí, pero tú eres raro.

Yo: Te agradezco que me compartas todo esto, pero en un mundo que considera ese tipo de trabajo como normal, creo que voy a seguir con mi enfoque actual, incluso si piensas que es raro. Me gusta el trabajo que hago, me pagan ya sea si trabajo o no, puedo viajar cuando quiera, no tengo un jefe, no puedo ser despedido, no siento que estoy pagando impuestos de más, puedo hacer mi mejor esfuerzo sin sentirme presionado para ser mediocre, y si estoy trabajando con alguien y nos excitamos, podemos sacar

los demonios y luego volver a trabajar con una sonrisa... y nadie resulta demandado. Lo mejor de todo, es que puedo utilizar “Maestro” como mi título oficial.

Amigo: Claro, todo eso suena bien, pero la mayoría de la gente no puede hacerlo.

Yo: ¿Por qué no?

Amigo: No creo que la mayoría de la gente sea lo suficientemente inteligente.

Yo: Hay un montón de personas no tan brillantes que ganan ingresos pasivos. Te sorprendería la cantidad de capacidad mental que se libera cuando no tienes que lidiar con un jefe o con la política de la empresa... y cuando no te mantienes haciendo un trabajo mediocre

en lugar de lo mejor posible... y cuando no estás estresado por ser potencialmente despedido(a) o por tener que ser célibe.

Amigo: Es cierto, pero esa gente es rara también.

Yo: Tal vez.

Amigo: Por otra parte, los ingresos pasivos son demasiado complicados para la mayoría de la gente.

Yo: Si la gente puede manejar todas las complejidades de los puestos de trabajo, creo que encontrará muy fácil ganar ingresos pasivos. No hay búsqueda de empleo, no currículum vitae, ninguna solicitud, no jefe, nada de políticas de la empresa, no hay necesidad de ahorrar

tiempo de vacaciones, no hay riesgo de ser despedidos, no hay traslados, y menos impuestos. Sí, hay una curva de aprendizaje diferente al principio, pero si las personas pueden manejar el emplearse para alguien más, creo que pueden manejar fácilmente la creación de flujos de ingresos pasivos. Y una vez que lo han hecho en una o dos ocasiones, es bastante sencillo después.

Amigo: Bueno, sigo siendo escéptico, así que sugiero que lo pienses de nuevo. Una vez más, los empleos son muy populares. Creo que deberías darle una oportunidad a uno.

Yo: ¿Crees que me guste?

Amigo: No, pero te acostumbrarás a él.

Confía en mí. Todo va a estar bien. Una vez más, es muy popular.

Yo: Tal vez por el café gratis.

Ganas Ingresos Pasivos siendo más Generoso

Ahora que hemos cubierto como fijar tu meta de ingresos pasivos y un poco acerca de la mentalidad necesaria para obtenerlos (espero que hayas disfrutado del humor en el capítulo anterior) vamos a explorar los detalles de cómo realmente crear corrientes de ingresos pasivos. Vamos a empezar con aspectos generales aquí y luego profundizaremos en los detalles en los siguientes capítulos.

Aquí están las tres partes básicas de un

método de generación de ingresos:

1. Creación de valor
2. Entrega de valor
3. Pagos

Observa que estos mismos 3 aspectos se pueden aplicar a cualquier método de generación de ingresos básico. Cuando trabajas en un empleo regular, por ejemplo, probablemente vas a crear y ofrecer algo de valor a tu empleador, y entonces recibirás un pago por el mismo.

Entonces, ¿qué tienen de diferente los ingresos pasivos? La diferencia se debe principalmente al segundo aspecto: cómo es entregado el valor.

Cuando se genera renta activa como con

un trabajo regular, la entrega de valor generalmente se hace sólo *una vez*. Cualquiera que sea el producto del trabajo que hayas hecho, este se entrega a tu empleador.

Lo mismo ocurre con el trabajo contratado. Tú haces un trabajo para un cliente (creación de valor), entregas ese trabajo (entrega de valor), y se te paga.

Con una estrategia de ingresos pasivos, sin embargo, la idea es entregar este valor varias veces. Entonces te pagan varias veces, una vez por cada entrega.

Así que el corazón de una estrategia de ingresos pasivos se encuentra principalmente en la propuesta para la entrega de valor.

Entrega de valor pasivo

Las palabras “ingresos pasivos” sugieren que es el tercer aspecto (el pago) lo que define la diferencia entre el ingreso pasivo y activo, no obstante, las principales diferencias se encuentran generalmente en los métodos de entrega de valor.

Con un método de ingreso activo, entregas el producto de tu trabajo una vez y recibes el pago una sola vez. Con un método de ingreso pasivo, el producto de tu trabajo se entrega varias veces, y te pagan varias veces.

El elemento *pasivo* implica que este valor se está entregando sin tu esfuerzo personal directo. Así que estás usando

un método para poner el producto de tu trabajo en manos de varios clientes, pero no tienes que ser quien lo entrega personalmente. Por ejemplo, cuando publico un nuevo artículo para mi blog, este se entrega a personas de todo el mundo de forma automática, pero no tengo que enviarlo personalmente a cada uno. La entrega de valor está automatizada.

¿Por qué un solo cliente?

Ahora, aquí hay una buena pregunta para plantearse: ¿Por qué tienes sólo un cliente?

Una persona con un puesto de trabajo es un negocio que vende a un solo

cliente. Si tomas una estrategia de ingresos pasivos y la aplicas a un solo cliente a la vez, tienes una estrategia de renta activa. Un jefe. Un empleador. Un cliente a la vez.

Una persona que genera ingresos pasivos por lo general prefiere entregar valor a múltiples clientes al mismo tiempo. Otra opción es entregar valor repetidamente a los mismos clientes una y otra vez, pero sin tener que crear ese valor de nuevo cada vez. Un buen ejemplo de esto sería el alquiler de una propiedad que poseas. Puedes generar ingresos pasivos de esta manera, incluso con un solo cliente ya que el cliente puede seguir pagando el alquiler cada

mes.

Cuando la gente pasa de una mentalidad de renta activa a una de ingresos pasivos, suele empezar a pensar en cómo entregar valor a más personas. En lugar de tener un solo cliente para el producto de tu trabajo, ¿por qué no tener 10 clientes... ó 100... ó 1000? ¿Por qué no tener un millón de clientes?

¿A cuántas personas eres capaz de ayudar?

Expansión

Ten en cuenta que con una estrategia de renta activa, el resultado es una función de creación de valor. Si sólo dispones de un empleador o un cliente para un

producto de trabajo en particular, entonces para aumentar tus ingresos, tienes que trabajar más duro, o tienes que cobrar más por tus creaciones.

Sin embargo, con una estrategia de ingresos pasivos, tienes un punto de apalancamiento adicional. Puedes entregar el mismo valor más de una vez y recibir un pago por cada entrega. Como resultado, este es un poderoso punto de apalancamiento.

Cuando empiezas a pensar en la manera de escalar tu trabajo, a menudo te darás cuenta de que puedes hacer el mismo trabajo base pero también atender a más personas de las que sirves ahora. Simplemente necesitas una forma

diferente de entregar tu valor.

Por ejemplo, podrías escribir un software para una empresa y obtener un cheque de pago por el mismo, pero también puedes desarrollar y lanzar tu propio software que mucha gente pueda descargar y utilizar.

Podrías trabajar como abogado y ver a un cliente a la vez, o puedes crear y vender libros con tu mejor consejo legal, ayudando así a muchas más personas.

Piensa en el trabajo que haces en estos momentos. ¿Cómo podrías modificar tu trabajo para que puedas dar tu valor a mucha más gente?

Lo más probable es que tu empleador

esté tomando tu mano de obra activa y le esté aplicando una estrategia de ingresos pasivos a la misma. Tú haces el trabajo una vez y él lo aprovecha para generar fuentes de ingresos de largo plazo. O puedes estar trabajando para apoyar el sistema que la compañía ha desarrollado para generar ingresos pasivos y ganancias de capital a sus inversionistas y fundadores.

Las ventas son la sangre vital de cualquier negocio. Si vendes a un sólo cliente, eso no es mucha sangre, así que no tienes un flujo ahí.

Para entrar en el reino de los ingresos pasivos, comienza a cuestionar la sabiduría de tener una empresa que

vende a un solo cliente. Y empieza a pensar en cómo se puede escalar el trabajo que haces, de manera que puedas entregar el valor que ya eres capaz de crear a más de un cliente al mismo tiempo.

En términos generales, la manera de crear flujos de ingresos pasivos es entregar tu valor a varios clientes de forma simultánea y recibir el pago en varias ocasiones. Si vas a trabajar de todos modos, entonces ya estás creando valor para alguien. ¿Por qué vender a un solo cliente? Amplía tus horizontes y date cuenta que si un empleador está dispuesto a pagar por el valor que estás produciendo, es muy probable que

alguien más pudiera estar dispuesto a pagar también - si tan sólo no fueras tan apegado a tu único cliente.

Deja de ser tan egoísta con tu valor

Tiendo a considerar a las personas que utilizan estrategias de generación de ingresos activos como más egoístas y egocéntricas que las que utilizan estrategias de ingresos pasivos. Esto puede sonar duro, pero la verdad es que los asalariados con ingresos activos no son muy buenos para compartir. Comparten su valor con un solo cliente a la vez, lo que en un mundo con miles de millones de personas es

bastante limitante, ¿no te parece?

La gente a menudo se refiere a esto como *lealtad*, pero no deja de ser un pensamiento limitado. Además, tu empleador puede estar utilizando este pensamiento limitado en tu contra, ya que él logra generar ingresos pasivos en base a los resultados de tu trabajo activo.

Los receptores de ingresos pasivos están constantemente buscando maneras de poner más valor en las manos de más personas. Quieren ser lo más generosos que sea posible. A ellos les encanta compartir. Y así, la sociedad les recompensa con flujos de ingresos pasivos, de manera que se les paga,

incluso cuando no están trabajando.

A la sociedad no le importa lo duro que trabajes. No le importa lo creativo que seas. Sólo le importa el valor que estés poniendo realmente en manos de la gente. Para eso es que te pagan - para entregar valor - no por tus ideas o tus largas jornadas de trabajo, o por tu valor intrínseco como ser humano.

Vamos a cubrir los detalles de cómo hacer esto en futuros capítulos. Por ahora, tu tarea es comenzar a pensar en el valor que ya estás entregando a la gente, y considerar cómo podrías escalarlo hasta entregar este valor a varias personas al mismo tiempo. No importa si tienes un trabajo o no. ¿Qué

valor entregas a tus amigos y familiares? ¿Por qué la gente se molesta en pasar tiempo contigo? ¿Qué otras formas de valor podrías proporcionar si hicieras un esfuerzo? Sugerencia: en realidad no tienes que ser el que personalmente entrega este valor. Sólo tienes que asegurarte de que la entrega de valor ocurra.

Comienza a entrar en el modo de pensar para convertirte en un más generoso proveedor de valor para otros. Esto es en definitiva de lo que se trata el ingreso pasivo. :)

¿Es Justo Ganar Ingresos Pasivos?

Algunas personas han preguntado si sería sostenible que todo el mundo tratara de ganar ingresos pasivos, así que vamos a poner eso fuera del camino antes de continuar con la creación de tu propio flujo de ingresos pasivos.

Creo que la suposición aquí es que determinados puestos de trabajo no se adaptan bien a las estrategias de ingresos pasivos, de manera que estos trabajos se adaptan mejor al ingreso activo. Supongamos que esto es cierto

por el bien del argumento.

Las estrategias de ingresos pasivos y activos compiten en el mercado. Las personas son libres de elegir una u otra estrategia. La mayoría de la gente elige la renta activa. ¿Por qué? Creo que la razón principal es que han sido socialmente condicionados para elegir esta estrategia. Es probable que hagan esta elección sin mucho conocimiento de las estrategias de ingresos pasivos. La escuela, los padres y los compañeros entrenan a la mayoría de la gente para elegir el ingreso activo.

Aunque mucha más gente comenzara a ganar ingresos pasivos y menos personas estuvieran dispuestas a ganar

dinero como renta activa, creo que el mercado se adaptaría sin perder el ritmo. Para las tareas fundamentales que sólo pueden llevarse a cabo con la mano de obra permanente, los precios subirían, y por lo tanto más personas estarían dispuestas a realizar esas tareas.

En la actualidad tenemos un exceso de oferta de personas que están en busca de empleo, y tenemos una escasez de puestos de trabajo para esas personas. Entonces, ¿es realmente sabio mantener a más gente capacitándose para buscar empleo? No, eso es una tontería y sólo hará que el problema empeore. También hará que los salarios vayan a la baja,

reduciendo los estándares de vida de la gente.

Creo que la mejor solución es enseñar estrategias de ingresos pasivos y ayudar a algunas de esas personas a tomar decisiones diferentes. Los ingresos pasivos son una gran opción en esta economía, ya que no tendrás que buscar un trabajo. De hecho, puedes ayudar a estimular una mayor creación de empleo.

Los ingresos pasivos tiene el efecto de crear más puestos de trabajo, así como el de apoyo a los empleos existentes. Cada vez que creo nuevos flujos de ingresos pasivos, estoy creando ingresos por otros

negocios. Estos negocios generan ingresos que ayudan a pagar los salarios de muchos empleados.

Recuerda que los métodos de ingresos pasivos implican la entrega de valor a más personas de las que probablemente pudieras hacerlo con una estrategia de ingresos activos. No veo ninguna razón para contenerte de proporcionar valor. Puedes estar entregando distintas formas de valor con una estrategia de ingresos pasivos, pero aun así significará una ganancia neta para los demás, si aumentas tu contribución.

Si otorgas la licencia de tu libro a una casa editorial y recibes ingresos pasivos en forma de regalías sobre las ventas, el

editor puede a su vez pagar a la gente para realizar trabajos específicos para mantener su sistema en funcionamiento, y los empleados pueden recibir ingresos activos en la forma de un salario. El acuerdo por tu libro ayuda a facilitar esto y además crea y mantiene puestos de trabajo para otros.

Las estrategias de ingresos pasivos y activos se apoyan mutuamente. No son opuestas. Creo que es saludable para ambos la coexistencia.

Yo personalmente no quiero un empleo regular, pero entiendo que mucha gente lo quiera, a veces desesperadamente. Puedo burlarme de la mentalidad del empleo regular de vez en

cuando para poner a la gente a pensar en esto más conscientemente y a considerar alternativas, pero respeto la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones.

En cuanto a si es justo ganar ingresos pasivos, yo diría que es más que justo. Es francamente generoso. Como ya he compartido anteriormente, los ingresos pasivos tienden a ser más fuertemente recompensados (y generan menos impuestos) que los ingresos activos. Pero las estrategias de ingresos pasivos también pueden agregar mucho valor a la economía, así que tiene sentido recompensar a estas estrategias de forma más importante. Al ayudar a

crear y mantener más puestos de trabajo para los demás, en realidad puedes generar significativamente más ganancias en impuestos de los que lograrías si ganaras la misma cantidad a través de la renta activa.

No es raro que los receptores de ingresos activos piensen en los ingresos pasivos como una estrategia codiciosa. La ironía es que es tan fácil considerar que los asalariados de renta activa hacen una aportación menor... contribuyendo con un solo empleador, cuando podrían estar sirviendo a muchas más personas. La verdad es que ambas estrategias buscan contribuir, sólo que de diferentes maneras.

En los capítulos siguientes, voy a cubrir algunas de las estrategias específicas de los ingresos pasivos. Incluso voy a demostrar algunas de estas estrategias con ejemplos específicos de mi propio negocio, de forma que puedas entender mejor cómo funcionan.

Los Ingresos Pasivos no son un Escape

Si tu motivación para generar ingresos pasivos es el escape, lo más probable es que falles. Los ingresos pasivos son el combustible para expandir lo que ya estás haciendo. Tratar de echar más leña para calentar algo que no quieres es una receta para el auto-sabotaje. Te darás por vencido antes de llegar muy lejos.

Tratar de construir corrientes de ingresos pasivos sobre la base de un estilo de vida que no te gusta es como hacer pesas de forma incorrecta y luego tratar de añadir más peso. Sólo vas a

hacerte daño si continúas. No es un enfoque inteligente.

Si no te gusta tu estilo de vida, es importante que arregles eso primero. No pienses que podrás escapar de eso mediante la creación de fuentes de ingresos pasivos. No va a funcionar.

Mi consejo sería que primero hagas la transición hacia fuentes de renta activa donde puedas hacer el trabajo que te guste. Entonces puedes construir sobre eso utilizando los sistemas de ingresos pasivos para servir a más gente y ampliar el valor que eres capaz de proporcionar.

Así que si trabajas como asesor de salud, y sobre todo, disfrutas de ese tipo

de trabajo, es posible ampliar tu servicio con algo así como un curso en línea, un libro electrónico o un sitio web, lo que te permitirá ofrecer pasivamente valor a las personas incluso cuando no estés disponible para ayudar a ellos uno a uno. Esto a su vez te permitirá ganar ingresos pasivos. Los ingresos pasivos son un efecto secundario de proporcionar valor pasivo.

Pero si no te gusta tu trabajo actual y tratas de escapar con los ingresos pasivos, tu trabajo será una constante fuente de frustración que te arrastra hacia abajo. El verdadero problema son tus bajos estándares y tu baja auto-

estima. ¿Por qué estás dispuesto actualmente a hacer trabajo que no te gusta a cambio de dinero? ¿No te mereces algo mejor que eso? Este modo de pensar es uno de bancarrota. Esto significa que nunca vas a entregar el mejor servicio, y por lo tanto tus ingresos serán mezquinos también.

Si intentas generar ingresos pasivos desde este lugar, te puedo decir lo que va a suceder. Tu voluntad de hacer trabajo que no disfrutas a cambio de dinero se transferirá e infectará tu enfoque a los ingresos pasivos. Tu trabajo se centrará en el dinero. *Estarás pensando que si puedes ganar ingresos pasivos suficientes, finalmente podrás*

dejar de hacer ese trabajo que no disfrutas. Así que tomarás algo que crees que va a generar dinero, y también requerirá que hagas un trabajo que no disfrutas particularmente - porque ahí es donde está tu mente. Puedes tratar de crear un sitio web a pesar de que no te gusta crear y operar sitios web, o puedes tratar de publicar en un blog a pesar de que no te gusta escribir. O bien, tratarás de escribir tu propio libro electrónico, aunque no te interesa convertirte en un autor. Tu corazón no estará en el trabajo, así que tronarás en cuestión de meses. Lo abandonarás.

Esta no es sino una repetición de la misma estrategia fallida que has

utilizado para generar ingresos activos, salvo que con la renta activa puedes tener un jefe, compañeros de trabajo, y las suficientes facturas por pagar para asegurarte que te seguirás apareciendo por ahí. El ingreso pasivo es usualmente más fácil de abandonar.

Es tu falta de voluntad para exigir el disfrute y la plenitud de tu trabajo el verdadero problema que debes abordar en primer lugar. Los ingresos pasivos no curarán tu disposición a sacrificar tu felicidad por dinero. Si tu mentalidad está infectada por la idea de hacer un trabajo que no te gusta a cambio de una remuneración, entonces estás viviendo de forma incorrecta. Si intentas llevar

esta forma incorrecta del lado los ingresos pasivos, fracasarás. No vas a gozar suficientemente del trabajo ni le encontrarás sentido. Vas a abandonarlo.

Entonces, antes de que te entusiasmes demasiado con la configuración de tus flujos de ingresos pasivos, haz una pausa por un momento y comprueba primero tu forma de vida. ¿Estás viviendo de la forma correcta en este momento? ¿Obtienes satisfacción y felicidad de tu trabajo actual? ¿Estás haciendo tu mejor trabajo? ¿Te sientes motivado para trabajar todos los días, porque puedes hacer lo que te gusta?

Seguro que puedes tener algunas tareas tediosas de vez en cuando, pero, ¿cómo

es el panorama completo? En general, ¿dirías que te gusta la forma en que estás viviendo actualmente y deseas ampliarla aún más? Si es así, entonces eres un buen candidato para la renta pasiva. Si no, necesitas detenerte y reparar primero tu forma de vida.

De nuevo, si estás dispuesto a hacer un trabajo que no te gusta a cambio de un pago, vas a tener esa misma mentalidad torcida contigo a medida que persigas los ingresos pasivos. Pero esta forma de pensar no es eficaz. Esto hace que te bloquees, que te mantengas en estándares bajos, haces un trabajo que sientes que es indigno, y das mucho menos que tu mejor esfuerzo. Eso no es

suficientemente bueno para un entrenamiento eficaz, y no es lo suficientemente bueno para generar ingresos pasivos, o... a menos que sólo desees un mero goteo de dinero como resultado.

Arregla primero tu forma de vida si necesita arreglarse. Haz de la felicidad una verdadera prioridad en tu vida ahora - antes de tratar de extenderla con los ingresos pasivos. De lo contrario, serás igual de miserable en el lado pasivo como lo eras en el lado activo, ¿y quién querría trabajar por algo así? Seguramente vas a sabotear tus resultados antes de llegar muy lejos.

Los ingresos pasivos significan

expansión, no escape. Crear flujos de ingresos pasivos añadirá combustible a tu estilo de vida actual, ayudando a extenderlo y ampliarlo. Si no deseas extender y ampliar lo que ya tienes, y entonces haz los ajustes mientras puedas. No trates de construir algo que te haría sentir aún peor.

¿Sigues Transmitiendo Dudas?

Al leer este libro sobre de ingresos pasivos, supongamos que empiezas a pensar seriamente sobre cómo crear tus propios flujos de ingresos pasivos. Hablas de algunas ideas con tus amigos y familiares, y obtienes una reacción negativa. Tal vez ellos sugieren que el ingreso pasivo está fuera de tu alcance y que sólo debes conformarte con un trabajo como cualquier persona "normal" lo haría.

Es posible que estas personas estén

tratando de evitar que tengas una experiencia de fracaso, pero muy a menudo también hay algo de miedo en la mezcla. ¿Qué pasa si realmente tienes éxito? Si las personas que te rodean no tienen una alta autoestima, tu éxito potencial puede parecer amenazante para ellos. Ellos pueden esperar que falles la primera vez, pero si te mantienes en ello y sigues adelante, es posible que les preocupe que las probabilidades de éxito comiencen a cambiar a tu favor.

Las personas a menudo tratarán de hacerte cambiar cuando perciben dudas en ti. Cuando perciben la sensación de seguridad, por lo general no se molestan

en hacerlo. Así que si estás recibiendo este tipo de reacciones, la causa más común es que estés transmitiendo la duda tan fuerte que otras personas no pueden dejar de responder a ella.

Tener dudas no es un problema, pero ten en cuenta que abres la puerta a ser influenciado. Esto puede exponerte a nuevas ideas y sugerencias, pero es difícil actuar cuando estás en esta fase debido a que las influencias de los demás suelen no ser congruentes con tus propios deseos. Si permaneces en esta fase incierta demasiado tiempo, puedes terminar más confundido y paralizado.

Si deseas seguir adelante con la acción o si tu mente está dando vueltas con

dudas, comprométete a tomar acción en una dirección en particular. Esto reducirá las influencias que te distraen. Si te revuelcas en la incertidumbre y sigues buscando consejos de los demás, nunca lograrás hacer algo.

A veces se puede encontrar la certeza a través de la exploración, pero la mayoría de las veces tienes que crearla por decisión propia. Nunca se sabe por adelantado cómo resultarán las diferentes decisiones. Sólo tienes que elegir algo y seguir adelante de todos modos, como un niño decidiendo que juego elegir primero en Disneylandia. No sabes si será la mejor

opción, pero te comportas como si fuera la mejor de todos modos.

A menudo me gusta mostrar a la gente los alrededores del Strip de Las Vegas cuando vienen a la ciudad. A veces les digo que voy a mostrarles la vista más increíble en todo Las Vegas, una que nunca podrán olvidar. Lo digo con un gran entusiasmo. Los llevo al Hotel Bellagio y al doblar una esquina determinada, la señalo para ellos y grito: "¿No es ésta la cosa más increíble que han visto?". Entonces les muestro una fuente de chocolate líquido. Es algo muy bueno para ver si nunca lo has visto antes, pero en realidad no alcanza los niveles que yo les proyecto. Sin

embargo, ese entusiasmo tonto puede hacer la experiencia más divertida para todos, y la vuelve memorable.

No tienes que estar en el tope de tu entusiasmo por lo que estás haciendo, pero si vas a avanzar en la creación de ingresos pasivos, entonces, crea la certeza de que estás en el camino correcto, especialmente cuando compartes tus pensamientos con los demás. Esto hace que la experiencia sea más divertida, y anima a los demás a responderte con su propio entusiasmo bobo en lugar de tratar de cambiar tu mente. También ayuda a disminuir el temor potencial o los celos de los demás.

Cada vez que creo un nuevo flujo de ingresos pasivos, nunca sé cómo va a resultar. A veces los resultados cumplen mis expectativas. A veces los resultados son mejores de lo que esperaba. A veces los resultados son pésimos. Cuando estoy en acción, me centro en seguir adelante sin preocuparme tanto por el resultado. Yo no me dejo llenar de dudas y vacilaciones en el camino, ya que esto sólo me conduciría a la parálisis; esto también invitaría influencias descarriladoras hacia mi vida.

Cuando otras personas están con dudas y vacilantes, ¿puedes darte cuenta de ello? ¿Puedes decir cuando los demás están realmente comprometidos y

cuando no lo están?

La gente puede sentir lo mismo sobre ti, te des cuenta o no.

He notado que cuando estoy inseguro acerca de algo que estoy escribiendo, se abren las puertas a una avalancha de comentarios de gente que quiere influenciarme en un sentido o en otro. También se invita a una gran cantidad de críticas. Sin embargo, cuando creo una mayor seguridad en mi forma de escribir, difícilmente recibo retroalimentación de ese tipo. La gente no trata de influir en objetos inmóviles para que cambien.

Cuando comencé a escribir sobre el "poli-amor" y las relaciones abiertas

hace unos años, recibí un montón de comentarios sobre ello, desde los muy críticos hasta los que me daban un gran apoyo. Yo seguía poniéndome cómodo con la idea, así que todavía tenía mucha incertidumbre al respecto, y estoy seguro de que se notó a través de mi escritura. Fue bueno invitar a este tipo de comentarios al principio, ya que me ayudó a pensar cuidadosamente antes de seguir adelante. Pero cuando decidí que este era el camino correcto para mí, dejé de crear y proyectar dudas e incertidumbre, y en consecuencia, la gente dejó de tratar de influir en mis decisiones en este ámbito.

Si sientes que otras personas están

tratando de hacerte cambiar, y si esto se está volviendo molesto, da una mirada consciente a lo que estás proyectando. La gente está respondiendo a lo que estás transmitiendo.

Muchas personas tienen que lidiar con amigos y familiares críticos y poco solidarios. Si esto ha sido un problema para ti, entonces deja de dar a los demás la impresión de que no estás seguro y que estás listo para titubear si ejercen suficiente influencia. Solo vas a invitarlos a tratar de cambiar tu mente.

Pon tu atención en seguir adelante con la acción. Si ese es tu objetivo, entonces cuando alguien trate de influir en ti para detenerte o reducir tu velocidad, no va a

llegar muy lejos. Puedes optar por responder con algo como, “Lo siento... ¿me confundes con alguien que no está seguro acerca de esto? Por favor, no trates de hacerme reducir la velocidad. No estoy interesado en el debate de si es o no es una buena idea; ya he pasado esa etapa. Yo preferiría contar con tu apoyo para avanzar, pero si no sientes que puedes ofrecer eso, lo entiendo. Solo haz lo mejor que puedas para aceptar que esto es importante para mí, incluso si no estás de acuerdo con ello todavía. Si más tarde cambio de opinión acerca de esto, será mi elección hacerlo. Pero por ahora estoy motivado para seguir adelante con esto. ¡Deséame

suerte!".

Si alguien trata disuadirte en exceso con tu propósito, levántate y sal de inmediato. No pierdas tu tiempo discutiendo. Ten la suficiente autoestima para saber que este tipo de discusión es indigna de ti. Tienes todo el derecho a tomar tus propias decisiones. Algunas personas no saben cuándo detenerse, así que tienes que ser firme con ellos para que esto quede claro. A veces se ocupan varios enfrentamientos antes de que finalmente la gente vea que no tiene sentido continuar con lo mismo. Esto es especialmente cierto con los familiares. Puede tomar unos pocos golpeteos antes de que puedan cambiar

su forma de relacionarse contigo.

Hay otra cara de la moneda sobre esto también... una que muchas personas pasan por alto. Al proyectar la incertidumbre acerca de tus decisiones, no sólo invitas a las críticas y malas influencias, por un lado, pero también repeles las influencias potencialmente de apoyo por otro lado.

Si actúas como si no estás seguro acerca de cómo crear ingresos pasivos, entonces, posibles socios comerciales van a evitarte como la peste. ¿Quién quiere trabajar con alguien que es inseguro de sí mismo? ¿Quién quiere arriesgarse a tratar con el novato?

Sí, vas a construir confianza a través de

la experiencia. Pero también puedes crear confianza por comprometerte. Vas a crear flujos de ingresos pasivos o no lo harás. ¿Cuál de los dos será? No es suficiente declarar que lo vas a hacer. Si vas a adoptar un estilo de vida basado en la renta pasiva y no dependerás de un empleo ni del gobierno para apoyarte durante el resto de tu vida, entonces comienza a actuar de esa forma también. Esto incluye no entrar en discusiones con personas que no lo entienden o que no quieren ser solidarios.

Recuerdo lo que era estar empezando en este camino. Mis amigos pensaban que era un poco flojo por no querer un

empleo. La gente me enviaba formatos para solicitudes de trabajo o me hablaban de ofertas de empleo. Pero cuando se dieron cuenta que yo estaba comprometido - y sobre todo cuando empecé a ganar dinero real haciendo esto – todos desistieron. Al mismo tiempo, empecé a atraer a decenas de nuevos amigos emprendedores a mi vida, personas que eran mucho más compatibles de acuerdo a la situación en la que yo estaba en ese momento. Con estos nuevos amigos no hubo polémicas inútiles sobre si este camino independiente era una sabia elección; era sólo un hecho, tan obvio como que no era digno de discusión. En lugar de

eso, nos enfocamos en el intercambio de ideas y en el apoyo a los proyectos de los demás.

Yo realmente creo que el miedo y los celos juegan un papel en las reacciones de las otras personas. He mencionado las relaciones abiertas en este artículo debido a que las reacciones a la exploración de las relaciones abiertas se parecen mucho a las reacciones sobre ganar ingresos pasivos. Ambos caminos implican romper filas con los comportamientos socialmente condicionados y abrazar mayores niveles de abundancia.

Si sigues discutiendo y debatiendo con la gente acerca de si el camino de la

renta pasiva es o no una buena idea, no te has decidido aún. Los que lo entienden saben que esas discusiones están por debajo de ellos. Cuando finalmente ves que estas influencias descarriladoras están apareciendo en tu vida como resultado de tus propias dudas y temores, creo que te ayudará ver que para tener éxito - y sobre todo para lograr el apoyo social que deseas - a la larga debes deshacerte de ese pensamiento limitado y dejarlo atrás.

Te estarás preguntando por qué estoy gastando tanto tiempo en la mentalidad sobre los ingresos pasivos, tratando de ayudarte a comprender desde diferentes perspectivas, capítulo tras capítulo. Eso

es porque la mentalidad tiene un valor de al menos un 80% aquí. Una vez que realmente adoptas la mentalidad de los ingresos pasivos, todo es cuesta abajo desde allí. Los pasos a seguir son fáciles de entender para cualquier persona que se ha comprometido. Puedes aprender por ensayo y error, comprar cursos, programas y libros para ayudarte, o buscar ideas investigando en Internet. No hay necesidad siquiera de esperar a terminar de leer este libro.

Muchas personas están construyendo nuevos emprendimientos en la Red como resultado de leer este libro. Ellos han tomado acción porque lo han captado

bien incluso antes de terminar la lectura. Para ellos no tenía sentido esperar más. Posteriormente han utilizado el libro para complementar lo que han aprendido de la experiencia directa.

Si no has tomado alguna acción real todavía para crear tu primera corriente de ingresos pasivos, ¿cuál es tu excusa? Recuerda que "no sé cómo hacerlo" no es una excusa válida. Otras excusas para la inacción son igual de débiles. Si tienes tiempo para leer esto, también tienes tiempo para trabajar en tu primera corriente de ingresos. En lugar de gastar tu energía en la duda y la vacilación, puedes lograr un progreso


real al desviar esa energía en acción hacia adelante.

Valor Pasivo

Comparto esta foto que tomé porque representa un buen ejemplo de cómo aportar valor pasivo.



Enlace a la imagen: http://www.stevepavlina.com/blog/wp-

content/uploads/2012/06/Las-Vegas-Bathroom.jpg

Llegar con la idea y colocar este cartel requirió una sola inversión de tiempo y energía. Pero una vez compartida se puede seguir aportando valor en forma de conversaciones, risas y divirtiendo a los visitantes año tras año.

¿Podría esto ser monetizado? Indirectamente, claro. Esto podría provocar que más hombres hablen de ello... o que animen a sus amigos a usar este baño debido a la tonta sorpresa que encontrarán en su interior. Fuera de este baño hay varios restaurantes, y está justo en el pasillo de un gran casino, que ofrece un montón de

oportunidades para gastar dinero.

Si tienes curiosidad de saber, este baño se encuentra dentro del Hotel Las Vegas (antes conocido como el Hilton de Las Vegas), junto a su centro de conferencias. Este sería uno de los baños más utilizados por los asistentes a las convenciones.

Un error común que las personas cometen al tratar de crear flujos de ingresos pasivos es que se centran en la monetización antes de tener algo para monetizar. Esto es como pescar en un río seco. Se desperdicia energía. ¡Y la gente hace esto todo el tiempo!

Me atrevo a decir que la mayoría de las historias de fracasos con los ingresos

pasivos que escucho implican personas que tratan de obtener beneficios económicos de una cadena de valor que no existe. Ellos tratan de ir directamente por el dinero, y sus resultados son predeciblemente débiles. Están haciendo el negocio equivalente a mendigar, por lo que generalmente no ganan más que los propios mendigos

No se puede producir una corriente de ingresos pasivos hasta que haya una corriente de valor pasivo, al igual que no se puede pescar hasta que se haya encontrado un poco de agua donde los peces naden.

Céntrate primero en la creación de la cadena de valor. Entonces, cuando veas

que ya tienes un flujo de valor saludable, puedes trabajar en su monetización.

Si te centras en la monetización ante todo, eso equivale a decir: "¿Dónde están todos los malditos peces? Tal vez algunos se esconden detrás de estos cactus... o tal vez bajo esa roca. Tiene que haber un poco de pescado por aquí. Maldita sea, he pagado un buen dinero por esta caña de pescar. Ahora peces, ¡escuchen! Por este conducto, les ordeno... ¡salgan de sus escondites para encajarles mi anzuelo!".

Tan estúpido como esto suena, es más o menos lo que las personas hacen cuando llegan con todo el entusiasmo por los

ingresos pasivos pero sin el menor interés por el valor pasivo.

Una vez que hayas integrado el modo de pensar de la creación de valor pasivo, y lo sientas como una segunda naturaleza para ti, entonces puedes comenzar a pensar en obtener ingresos del primero, porque sabrás dónde buscar oportunidades de monetización. Pero hasta que eso se convierta en un hábito, te aliento a pensar deliberadamente acerca de la creación de flujos de valor pasivo, antes de tener algún pensamiento sobre la monetización de los mismos. Hazte bueno para encontrar agua en primer lugar. Enseguida, trabaja en tus habilidades para pescar.

Mi reto para ti ahora es hacer algo simple que pueda proporcionar un valor pasivo para los demás. Recuerda que incluso una fotografía puede hacer eso. ¿Dónde puedes compartir este pedacito de valor tal manera que dentro de un año, la gente todavía pueda estar recibiendo el valor proporcionado? No te preocupes por la monetización del mismo. Sólo hay que poner algo por ahí de forma gratuita. Que sea de esa forma.

¿Cómo sabes si estás realmente aportando valor? Retroalimentación. Tu intento es sólo una suposición. Otras personas son los jueces últimos de si estás o no proporcionando valor para ellos.

Cuando vi el baño de hombres en ese hotel, me reí y carcajee. Tomé una foto. La compartí. Para mí esto me brindó algún valor. Si lo hace para muchas otras personas también, entonces quien creó esto hizo un buen trabajo en crear una cadena de valor pasivo.

Si haces algo que crees que va a hacer reír a la gente, y nadie se ríe, entonces no proporcionaste valor. No has creado la corriente. Eso está bien. Sucede. En los intentos de proporcionar valor, a menudo se falla.

Hay un elemento de habilidad para la creación de valor. Se necesita tiempo para discernir lo que la gente recibe y aprecia como valor, y se necesita tiempo

para ajustar la mira. Estoy seguro de que he escrito muchos artículos que a poca gente le interesaron. Pero esto me ha ayudado a mejorar en la comprensión de lo que la gente desea y la forma en que esto coincide con lo que yo puedo ofrecer.

Cuanto más acondiciones este hábito de buscar maneras de crear y proporcionar valor pasivo para los demás, más fácil será que puedas disfrutar de los flujos de ingresos pasivos.

Me pregunto cómo se verá el baño de mujeres...

Sistemas de Ingresos Pasivos

Para generar ingresos pasivos necesitas encontrar un método que te permita obtener tus ingresos sin tener que hacer mucho trabajo duro para mantenerlo en marcha. Si tienes que seguir trabajando cada día para no ver una caída de tus ingresos, entonces estás ganando una renta activa, no un ingreso pasivo. Los ingresos pasivos continúan fluyendo incluso cuando no estás trabajando activamente.

Muchas formas de ingresos pasivos todavía requieren de actividades de

mantenimiento diario o semanal, como el cumplimiento de las órdenes o el manejo del servicio al cliente, pero esto no significa que tengas que realizar las tareas de mantenimiento personalmente. Puedes delegar tareas a otras personas, a otras empresas, o a la tecnología. Para que tu ingreso sea pasivo (lo que significa que no tienes que hacer mucho para mantener tu flujo de caja) es necesario eliminar algunas tareas de tu escritorio, pero estas tareas aún deben llevarse a cabo.

Un *sistema de ingresos pasivos* es una forma de delegación. ¿Qué se está delegando y a quién? ¿De qué manera se están manejando las tareas activas

necesarias, si no las haces tú? Tu sistema de ingresos pasivos debe proporcionar las respuestas.

Me encanta la delegación a la tecnología porque es rápida, eficiente, coherente y de bajo costo. La tecnología también tiende a escalar bien, lo que significa que puedes agregar más recursos informáticos, lo cual generalmente requiere poco más que el pago de esos recursos. Esto funciona bien para un negocio en Internet.

Por ejemplo, yo estoy delegando la distribución de mis artículos en el blog a mi servidor web. Los coloco en mi servidor cuando hago clic en el botón “Publicar”, y luego el hardware y el

software hacen el resto. Sin esta tecnología tendría que usar algún otro método de distribución. La tecnología es tan omnipresente en estos días que es fácil pasar por alto lo que hace por nosotros y simplemente lo damos por sentado, pero esta puede desempeñar un papel vital en cualquier sistema de ingresos pasivos. Sin esta tecnología, ¿qué necesitaría yo para distribuir copias de todos los artículos que he escrito, a millones de lectores en todo el mundo cada mes? Sería un esfuerzo masivo si esto tuviera que ser realizado por manos humanas.

Nota entonces que cuando confías en la tecnología para comunicarte, ya estás

obteniendo ventaja de los sistemas pasivos. Tus mensajes pasan a través de un equipo que está diseñado, construido y mantenido por otros. Puedes no estar pagando a esas personas directamente, pero están trabajando para ti todos los días. Estás tomando ventaja de estos sistemas ahora. Así que si en la actualidad confías en estos sistemas para tus necesidades de comunicación, ¿por qué no aprovecharlos para manejar tus ingresos también?

También puedes delegar tareas a otras personas o empresas, para sacarlas de tu escritorio. En un acuerdo de afiliación típico puedes delegar la tramitación de pedidos, el cumplimiento y los servicios

al cliente a otra compañía. Por ejemplo, si utilizas el programa de afiliados de Amazon para vender artículos, estás efectivamente delegando una parte significativa del trabajo a Amazon. Desde tu perspectiva, una venta como afiliado sería muy pasiva, pero eso es porque Amazon ofrece el trabajo activo para que tus comisiones de afiliado sean posibles.

Construir o pedir prestado

Para emplear tu propio sistema de ingresos pasivos, tienes varias opciones:

1. Puedes diseñar y construir tu propio sistema de ingresos pasivos desde

cero.

2. Puedes aprender cómo otras personas ganan ingresos pasivos y tratar de copiar su propuesta.
3. Puedes utilizar algún otro sistema tal y como está (por lo general pagando por el privilegio).
4. Puedes hacer una combinación de cualquiera de los anteriores.

He usado todos estos enfoques en diferentes momentos, no obstante, no puedo recomendar alguno de ellos por encima de los demás. La opción más inteligente depende de una variedad de factores, incluyendo la falta de tiempo, las limitaciones presupuestarias, las fortalezas y las metas personales.

Si estás listo para un desafío real, puede ser muy gratificante diseñar e implementar tu propio sistema de ingresos pasivos desde cero. La ventaja de este enfoque es que tú lo inventaste, así que conoces su funcionamiento interno, y se puede personalizar todo lo que quieras. La desventaja es que este método puede tomar un montón de trabajo, y puede requerirse de un buen tiempo antes de que los primeros flujos de ingresos comiencen a llegar. La innovación es riesgosa. A veces el riesgo vale la pena. A veces no.

Más comúnmente, las personas toman prestadas ideas de otros. ¿Por qué reinventar la rueda? Investiga lo que

funciona para otras personas y utiliza métodos similares para ti mismo. Hay un montón de libros y sistemas creados por empresarios que están dispuestos a enseñarte a construir lo que ellos hicieron. Algunas personas están dispuestas a compartir los detalles de su sistema de forma gratuita, mientras que otros sólo comparten esta información por una tarifa. Incluso cuando hay una tarifa, la compra de algún otro sistema puede ahorrarte una enorme cantidad de tiempo y energía.

Cuando yo estaba tratando de conseguir algunas ventas para mis juegos de computadora durante los años 1990, compré un libro llamado *Cómo Vender*

su Software de Bob Schenot. Bob compartió los detalles de su sistema, y yo fui capaz de adaptar gran parte de sus consejos a mi propio negocio, lo que me ahorró un montón de tiempo. Ese sistema luce muy anticuado hoy en día (por ser de la era pre-Internet), pero me ofreció un buen comienzo en la construcción de mi propio sistema de ventas directas.

Un enfoque aparentemente barato es utilizar algún otro sistema tal como está. Un ejemplo de esto es el licenciamiento de tu libro a una editorial o vender tu libro a través de Amazon. Esto luce como un buen negocio ya que no tienes que pagar nada por adelantado, pero puede ser mucho

más caro si tienes éxito, porque puede que tengas que dar un porcentaje significativo de tus ventas al proveedor del sistema. Este enfoque tiende a ser el más fácil para empezar. Los proveedores de sistemas de esta categoría pueden ser muy buenos en el procesamiento de pedidos y el manejo de servicio al cliente, pero por lo general no ofrecen mucha asistencia para la comercialización, así que puede ser difícil para ti llamar la atención de ellos. Dicho esto, ellos pueden hacer un montón de trabajo por ti, haciendo tus flujos de ingresos muy pasivos.

La buena noticia es que no tienes que entender cómo construir un sistema de

ingresos pasivos desde cero con el fin de utilizarlo, del mismo modo que no es necesario saber cómo construir una computadora desde cero para poder usarla.

Mi método favorito personal es el enfoque híbrido. Tomo muchas buenas ideas de los demás, pero me gusta poner mi toque personal a las cosas y mantener los flujos de ingresos pasivos optimizándolos sobre la marcha. Yo rara vez utilizo sistemas de otras personas tal y como están; a menudo, porque encuentro sus métodos de comercialización inadecuados para mi público, así que por lo menos, necesito ajustar los elementos de marketing,

incluso si el producto o servicio base es muy bueno.

Comprar o no comprar

Una pregunta que seguramente te vas a plantear es si debes o no adquirir el sistema de alguien más mediante el pago de sus conocimientos o recursos.

En general yo creo que esta es una buena idea, sobre todo cuando estás empezando, pero sólo si eres cauteloso al respecto. Puedes perder mucho dinero comprando sistemas de generación de ingresos de baja calidad de algunos comerciantes en Internet. Por otra parte, el pago de un buen sistema también puede ofrecerte un enorme valor. Puedes

aprender en un corto período de tiempo lo que le llevó construir a alguien más, años o incluso décadas de trabajo arduo.

Yo solía ser un poco obsesivo con el pago de lo que parecía conocimiento "*premium*" en esta área, y perdí dinero con lo que resultó ser información poco útil o desactualizada. Luego recorté mis gastos masivamente y me volví muy tacaño, lo que me hizo perder algunas oportunidades fáciles. Y finalmente me instalé en lo que siento que es una actitud más práctica y realista. Estoy dispuesto a pagar por sistemas de conocimientos técnicos cuando creo que voy a ser capaz de aplicarlos de manera efectiva y si la información proviene de

una fuente de calidad. Para mí, una fuente de calidad es alguien que parezca que realmente quiere ayudar a la gente a entender y a aplicar los métodos que enseña, en lugar de sólo vender información de baja calidad para hacer más dinero. Además, un sistema de calidad es uno que ya ha demostrado que funciona bajo condiciones del mundo real.

Por lo general, cuando pago por sistemas de conocimiento en estos días, no estoy tratando de implementar algún otro sistema tal como está. Simplemente estoy buscando algunas ideas frescas que pueda utilizar para actualizar mis sistemas existentes. ¿Cuáles son las

ideas más recientes que de otro modo podría perderme?

Sé que cuando se trata de marketing, las personas que venden estos sistemas pueden tratar de presionar mis botones emocionales y ofrecer incentivos adicionales para que compre. Hago lo mejor que puedo para hacer caso omiso de esas tácticas de venta y ver el valor potencial de manera más objetiva.

Como sé que la gente va a pedirme esto, voy a compartir un par de recomendaciones específicas de sistemas que pueden utilizar para generar flujos de ingresos pasivos en línea hoy.

Site Build-It

He estado recomendando Site Build-It (SBI) desde principios de 2008, enviando a miles de nuevos clientes para ellos. Todavía recomiendo de todo corazón este servicio en la actualidad, por su mezcla excepcional de tecnología, herramientas, alojamiento web y educación. Ellos buscaron ser una solución *todo-en-uno* para ayudar a las personas a construir negocios exitosos en línea (no sólo los sitios web), y realmente cumplen con eso.

SBI sigue actualizando su tecnología, e hicieron una importante mejora no hace mucho tiempo, así que ahora es aún más robusto y moderno de lo que era cuando

comencé a recomendarlo.

SBI también aloja un foro de discusión activa en la que sus miembros comparten consejos y estrategias de forma diaria. Eso por sí solo es un tesoro de información útil... por no hablar del recurso de apoyo permanente para los miembros de SBI.

SBI cobra una cuota de suscripción muy razonable para su servicio. El costo anual de un sitio SBI es menos de lo que pago por un solo mes de hospedaje web para StevePavlina.com. Los sitios de SBI son ciertamente capaces de generar por lo menos tantos ingresos pasivos como los que yo hago, y muchos miembros son dueños de varios

sitios. Esta es una solución muy rentable si estás interesado en generar ingresos pasivos con un sitio web de tu propiedad.

Recomiendo SBI especialmente si tienes un tema en el que estás muy interesado, o si tienes algún conocimiento que te gustaría compartir. En lugar del constante intercambio de ideas en tu página de Facebook, podrías estar compartiéndolas en tu propio sitio web y utilizar esto para generar tráfico. Entonces puedes monetizar ese tráfico en varias formas para generar ingresos.

Recomiendo SBI porque la gente está haciendo dinero real con él, ofrece una

solución todo-en-uno muy sólida, y es muy barato en relación con el valor que proporciona.

Para más detalles sobre SBI, puedes revisar algunos casos de estudio muy interesantes, o el magnífico tour en video que han creado.

Es posible que desees seguir a SBI en Facebook también, ya que ellos publican consejos, actualizaciones, promociones especiales, etc. en su página de Facebook.

Hazte Rico con Ebooks

La editorial de mi libro, Hay House, me informó hace poco que se espera que las ventas de libros electrónicos casi se

dupliquen este año. Estamos en un momento único en el que la demanda de libros electrónicos está creciendo mucho más rápido que la oferta, en parte porque las computadoras de tableta se han estado vendiendo “como pan caliente”. Hay una demanda hambrienta de libros electrónicos que se puedan leer en estos dispositivos.

Estuve la semana pasada en Canadá, y durante mis vuelos hice algunas lecturas de ebooks en mi iPhone. A pesar de la pequeña pantalla, me pareció muy agradable utilizarlo para la lectura, y sé que no estoy solo. En un vuelo, la gente en el pasillo frente a mí leía libros electrónicos en sus iPads. Esta tendencia

hacia la movilidad con los ebooks es seguro que va a continuar.

Anoche estaba hablando de la inevitable disminución de las ediciones impresas de libros con mi amigo Stewart Emery. Stewart es co-autor del libro Éxito que perdura, y él es una figura influyente en la industria editorial. Hace un tiempo que predijo que ya sea *Borders* o *Barnes & Noble* estarían fuera del negocio dentro de dos años. Dos años más tarde (casi exactamente) Borders se declaró en quiebra, y Barnes & Noble ha sido salvada por cambiar su enfoque hacia los *ebooks* con su dispositivo *Nook*.

Por mi propio libro, también puedo ver

que las ventas de la versión de *Kindle* están superando las ventas de las versiones de bolsillo y de tapa dura juntos. Espero que esta brecha se amplíe aún más en los próximos cinco años.

Esta situación crea unas oportunidades extraordinarias para los autores de libros electrónicos. Finalmente, el suministro se pondrá al día, pero por ahora la demanda está aumentando a un ritmo mucho más rápido. Todavía hay muchos más libros impresos que libros electrónicos en el mercado, pero el impulso de las ventas está todo en el lado del ebook. Esto está creando una especie de fiebre del oro para los autores de libros electrónicos.

Vic Johnson notó esta tendencia, y saltó sobre ella. Hasta la fecha se ha ganado más de $7 millones con los libros electrónicos. El ofrece un curso muy completo sobre la manera de hacer lo que él hace, apropiadamente nombrado Hacerse Rico con eBooks.

He tomado este curso y aprendí mucho de él. También hablé con Vic directamente. Él estaba en la ruina y la venta de libros electrónicos se convirtió en su boleto a la riqueza, lo que explica por qué es tan apasionado acerca de ellos. Yo recomiendo echar un vistazo al curso de Vic y a su sistema de creación y venta de libros electrónicos. Esta peculiar situación de oferta y demanda

no va a durar para siempre.

Esta tendencia es similar a la ventaja que aproveché cuando comencé mi blog en 2004; en ese entonces la demanda estaba creciendo mucho más rápido que la oferta, y muchas personas que iniciaron sus blogs alrededor del mismo tiempo que yo, experimentaron un crecimiento significativo de tráfico conforme el interés público en los blogs creció y creció. Si estás comenzando un blog hoy en día, tengo que decir que llegaste bastante tarde al juego, ya que ahora el campo está mucho más lleno.

El giro interesante es que Vic no tiene siquiera que escribir la mayor parte del contenido que vende. Se ha ganado un

montón de dinero “re-empaquetando” obras del dominio público y utilizando escritores desconocidos para crear contenido para él. Él explica cómo hacer esto en su programa, incluyendo cómo identificar oportunidades de nuevos libros electrónicos que se pueden vender.

Toma en cuenta que si utilizas el sistema de Vic, incluso puedes utilizar cualquiera de los artículos o podcasts en mi sitio web para crear tus propios ebooks, ya que todos están sin *copyright*. Si buscas mi nombre en Amazon.com, verás que hay docenas de libros electrónicos basados en mi contenido que ya han sido publicados

por otros.

Sin embargo, veo que la gente está cometiendo un montón de errores de aficionado al tratar de volver a empaquetar y revender mi contenido, y eso va a perjudicar sus ventas. Probablemente lo estarían haciendo mucho mejor si revisaran el programa de Vic ya que comparte muchos consejos de optimización para aumentar las ventas. Para mí está bien si la gente quiere convertir mi contenido en ebooks para venderlos, pero me encantaría verlos hacer un mejor trabajo, ya que implica que las ideas se extenderán aún más.

El sistema de Vic es una buena opción si

tus habilidades de escritura no son tan buenas, o si tienes dudas acerca de tu capacidad para crear contenidos de alta calidad por tu cuenta. Si por el contrario, te gusta escribir como a mí, entonces también puedes utilizar el programa de Vic para hacer investigación, marketing y vender tus propios ebooks con eficacia. Creo que bien vale la pena el dinero invertido, además Vic vende con un modelo de "*prueba-antes-de-comprar*" que hace que sea fácil comenzar. (El programa de Vic será particularmente útil para ti si tienes un buen dominio del idioma inglés).

Ya he escrito un libro (publicado por

Hay House), así que he pasado por todo el proceso de publicación y sé lo que se siente. Sin embargo, todavía recogí algunas pepitas de oro del programa de Vic, de las cuales no era consciente. También me dio un impulso con su entusiasmo, y me gustó su estilo aterrizado.

El programa de Vic atrajo a una gran cantidad de personas que inicialmente siguieron mi serie de ingresos pasivos, ya que no es necesario tener un sitio web, ni requiere que crees uno. Vic te enseña cómo obtener ingresos vendiendo tu libro electrónico en otros sitios web. Puedes crear un sitio web para ayudar a vender tus ebooks, pero

esa parte es opcional.

Me gusta ver que Vic es muy generoso con su contenido, porque incluye toneladas de bonos extra y recursos para ayudarte con los detalles prácticos. Incluso te dice cuáles son los proveedores de servicio específicos que utiliza y te da su información de contacto.

Puedes aprender más sobre el programa *Hacerse Rico con Ebooks* de Vic Johnson con este video .

El programa de Vic y el SBI pueden complementarse entre sí bastante bien, así que no necesariamente es una u otra opción. Puedes crear un sitio de SBI y un libro electrónico sobre el mismo

tema. Tu sitio SBI puede ayudar a vender tu libro electrónico, y tu libro electrónico puede ayudar a promover tu sitio SBI. Disfruto este tipo de relaciones entre mi libro y mi sitio web, por ejemplo, ya que ambos se ayudan a promoverse entre sí.

Utilicé una estrategia de combo similar cuando tenía mi negocio de video juegos. Vendí los video juegos a través de mi propio sitio web, pero también coloqué mis demos en centenares de sitios de descarga de software y juegos para computadora. Los sitios de descarga ayudaron a dirigir tráfico a mi sitio web, donde la gente podía comprar las versiones completas de mis

juegos. Vic utiliza una estrategia similar, utiliza libros electrónicos de bajo costo para atraer tráfico a sus sitios web. Él hace un buen dinero a partir de los libros electrónicos, y también hace dinero de sus sitios web, los cuales pueden vender otros productos y servicios, además de ebooks.

Tus preferencias sobre sistemas de ingresos pasivos

Mi objetivo en este capítulo es hacerte pensar sobre qué tipo de sistemas deseas utilizar para generar tus propios flujos de ingresos pasivos. ¿Quieres un sitio web generador de ingresos? ¿Estás inclinado a tener un producto para

vender en sitios web de otras personas? ¿Te gustaría un sistema que incorpore las dos cosas? ¿O quieres hacer algo radicalmente diferente?

Piensa acerca de tus puntos fuertes. Un buen sistema te permitirá aprovechar tus fortalezas y delegar las áreas en las que eres más débil. ¿Eres una máquina de generación de contenido como yo, que necesita una plataforma de publicación eficaz y una forma de obtener beneficios económicos de su trabajo? ¿Te sentirías más cómodo vendiendo los productos o servicios de alguien más? ¿No te gustan las ventas, y prefieres delegar esa actividad también?

Cuando se trata de sistemas de ingresos

pasivos, la clave es probar si el sistema funciona en el mundo real. Puedes imaginar lo que quieras, pero los sueños no son flujos de ingresos.

Un buen sistema de ingresos pasivos genera resultados. Si nunca has creado tu propio sistema desde cero, recomiendo tomar prestado el sistema de alguien más si quieres alcanzar tu meta rápidamente. Por el contrario, si prefieres un reto mayor y no te importa invertir una mayor cantidad de tu tiempo y energía por adelantado, siempre eres libre para crear uno propio.

Una vez que has tenido la experiencia de trabajar con algún sistema, puedes decidir seguir usándolo, puedes

experimentar con sistemas diferentes, o puedes hacer frente al reto de construir tu propio sistema. No hay manera correcta o incorrecta de hacerlo. Pero te diría que para tu primera corriente de ingresos pasivos, es mucho más fácil simplemente pedir prestado y aplicar el sistema de alguien más, incluso si tienes que pagar por él. Un buen sistema parece simple, pero eso es porque oculta muchos detalles de implementación. Para los ingresos pasivos, esto es algo bueno. *Manejar demasiados detalles por ti mismo te arroja de nuevo al reino de la renta activa*.

Un buen sistema de ingresos pasivos

normalmente empleará diversas estrategias de generación de ingresos al mismo tiempo, tejiéndolos para crear un tapiz congruente. Esto es similar a como un ordenador integra muchos y diferentes componentes de hardware y software que funcionan bien como una unidad.

También podemos aprender mucho rompiendo y estudiando los componentes individuales de un sistema de ingresos pasivos, y eso es lo que voy a compartir más adelante. Si bien recomiendo tomar prestado un sistema de otros para empezar, aprender los detalles de cómo los diferentes elementos trabajan juntos sigue siendo

muy útil, ya que es probable que desees modificar y ampliar lo que aprendas de los demás.

Enamórate de tu sistema

En este punto, no tienes que comprometerte con una determinada propuesta de sistema de generación de ingresos pasivos por el momento. Eventualmente tendrás que hacer ese compromiso, pero por ahora quiero que te familiarices con algunas opciones y que comiences a pensarlo un poco.

Hurga un poco en el sitio web de SBI (http://videotour.sitesell.com/) y date una idea de lo que ofrecen. Ve el

Video de Vic (www.stevepavlina.com/getting-rich-with-ebooks) y ten en cuenta que el video es en realidad parte del sistema para la venta de su programa.

¿Qué aspectos de estos sistemas son de interés para ti? ¿Juegan a favor de tus fortalezas? ¿Esperarías que funcionen si tuvieras que usarlos? ¿Cómo puedes adaptarlos y extenderlos?

Es importante cultivar una relación sana con el sistema de ingresos pasivos que vamos a usar. Si te gusta tu sistema, lo vas a usar. Si no te gusta tanto, podrías posponer las cosas.

Yo no hago muchas inversiones inmobiliarias para generar ingresos

pasivos porque me aburriría hasta las lágrimas, y no sentiría que estoy contribuyendo mucho. Algunas personas son muy apasionadas por la inversión inmobiliaria, pero no es algo que se adapte tan bien a mi personalidad y valores.

Por otro lado, me encantan los blogs. Me encanta que cuando tengo una idea, puedo sacarla de mi cabeza y compartirla con miles de personas ese mismo día. Me encanta que mi trabajo está archivado permanentemente y accesible 24/7 para cualquier persona con una conexión a Internet. Yo no soy muy paciente, así que cuando tengo una idea inspirada, me gusta compartirla

inmediatamente. Me encanta el sistema de ingresos pasivos que apoya a mi blog porque me permite ofrecer una gran cantidad de valor de forma gratuita, sin sentir que tengo que retener o cobrar dinero por cada cosa pequeña. Me gusta compartir y el sistema que utilizo me permite hacer eso en abundancia.

No quiero que cometas el error de adoptar un sistema de ingresos pasivos que simplemente toleras. Quiero que tengas un sistema que realmente aprecies. Desecha el trabajo que no te gusta, de manera que puedas hacer más de lo que amas. Cuando haces lo que te gusta, contribuyes más, y eso es mejor para todos.

Generación de Ideas

A medida que avanzamos a través de este proceso es posible empezar a obtener ideas de cómo puedes crear nuevos flujos de ingresos pasivos. ¿Cómo sabes cuales ideas valen la pena seguir?

Mantenlo simple

Es fácil que intentes *morder más de lo que puedes masticar* con tu primera idea para renta pasiva. Si ya tienes un historial de completar con éxito proyectos de gran envergadura, entonces no dejes que yo te detenga. Pero si tienes una tendencia a desanimarte y abandonar antes de tiempo, te sugiero

escalar en tus ambiciones. Empieza poco a poco abordando un proyecto simple que estés seguro que en realidad puedes completar.

Es mejor terminar un libro electrónico de 30 páginas y venderlo por $7, y generar algunas ventas por mes en lugar de abordar un proyecto de escritura de 200 páginas y nunca terminarlo. El primero proporciona un valor real a la gente, el último sólo te frustrará.

Trata a tus primeros proyectos como el entrenamiento para los músculos de tu éxito. El mejor pronosticador de éxito futuro es realmente el éxito en el pasado, así que considera la creación de algunos éxitos simples tomando proyectos

modestos y logra que se concreten y se liberen. Una vez que has hecho algunos de ellos, considera su ampliación y aborda proyectos de mayor envergadura. Incluso con proyectos aparentemente simples, vas a aprender mucho. Lo harás más rápido, y entonces será más fácil ampliar y abordar proyectos de mayor categoría.

Es muy fácil subestimar la manera como se moverán las cosas grandes, al pasar por alto los detalles. Con algunos de mis primeros proyectos de videojuegos, yo estimaba que podía liberar un juego particular estilo "*arcade*" en 2 ó 3 semanas, pero en realidad me llevó 6 meses. Hay tantos pasos ocultos que son

fáciles de pasar por alto con una estimación sacada de la manga, como la creación del programa de instalación, la creación de la música y los efectos de sonido, la escritura de la documentación, el establecimiento del sistema de pedidos en línea, etc.

Si nunca has creado un flujo de ingresos pasivos antes, tu primer proyecto puede involucrar el desarrollo de muchos escalones de *una sola vez*, como la instalación de un *carrito de compras* en línea. Pero una vez que hayas hecho el trabajo de configuración inicial, puedes crear secuencias similares con mayor facilidad con sólo enchufarlas en el mismo sistema.

Trata de no ponerte demasiado entusiasmado con “hacer tu agosto” con tu primer proyecto de ingresos pasivos. Pon tu atención en el aprendizaje de los detalles y genera un flujo pequeño, que de cualquier forma resulte estimulante. Después puedes ampliarte mediante la creación de más fuentes. Si puedes generar hasta $50 por mes con tu primer flujo, yo diría que has tenido un buen comienzo. Por lo general es más difícil ir de $0 a $50 por mes que pasar de $50 a $500 por mes.

Inspiración vs investigación de mercado

Hay dos escuelas de pensamiento sobre

cómo elegir los proyectos creativos productores de ingresos. Una de ellas es ir con tus entrañas y hacer lo que te inspire. Si se te ocurre una idea para un nuevo proyecto, corres hacia ella de inmediato. La otra idea es investigar lo que la gente realmente quiere comprar y luego crear algo para el mercado meta. Este es el clásico enfoque de *encontrar una necesidad y llenarla*.

Tiendo a obtener los mejores resultados al combinar ambos enfoques. En primer lugar me lleno de información para tratar de entender lo que la gente quiere. Puedo hacerlo a través de la investigación en línea, con encuestas, o simplemente hablando con la gente. A

través de los años he conocido cara a cara a cientos de lectores de mi blog, especialmente en los talleres, lo cual me ayuda a entender mejor sus necesidades y lo que puedo proveer que será de utilidad para ellos.

Si tienes tu propio sitio web o un público existente que puedas utilizar para estudios de mercado, ese es un gran lugar para comenzar, pero también puedes simplemente recoger información de otros sitios web.

Cuando yo estuve creando juegos de ordenador, empecé por hacer juegos de "*arcade*" sencillos porque eran relativamente fáciles de diseñar y crear. Sin embargo, mis juegos no se

vendieron bien, así que hice un poco de investigación de mercado, buscando donde había una fuerte demanda de nuevos juegos de parte de los clientes, especialmente en los géneros que me interesaban. Me pasaba horas en los sitios de descarga de juegos (donde los desarrolladores de juegos publican sus demostraciones gratuitas), observando las categorías que conseguían la mayoría de las descargas. Descargué decenas de *demos* para tener una idea de qué más había por ahí; me interesaba ver cómo eran varios de los juegos más populares, y que podría ser yo capaz de contribuir que fuera suficientemente único, pero también lo suficientemente familiar para

venderse bien.

Fue entonces cuando me decidí por hacer un juego de rompecabezas. El mercado de bajo nivel de juegos de rompecabezas estaba muy concurrido, sobre todo con los tipos de *juegos de correspondencia de 3*, pero me di cuenta que la parte más inteligente del mercado de juegos de rompecabezas estaba desatendida en el momento; no obstante, había una demanda suficiente. La gente descargaba un montón de juegos regulares de esa categoría. Así que esta investigación me ayudó a darme cuenta que si hacía un juego decente en esa categoría, era probable que se vendiera bien.

Creo que este tipo de saturación mental fue un buen lugar para empezar porque me ayudó a dirigir mi atención, de forma que la generación de ideas no fuera una tarea abrumadora. Podía entonces pensar en crear algo en uno de los subgéneros donde se percibían buenas oportunidades.

Después de eso empecé una lluvia de ideas potenciales sobre diseño. Me parece que tomar un montón de información es muy útil cuando se trata de generar ideas. Cuando hago esto, me doy cuenta de los espacios en las creaciones de otras personas que me ayudan a ver cómo podría llevar las cosas en una dirección diferente,

contribuyendo así con algo único.

Una vez que tuve una idea que me inspiró, todavía me tomó mucho trabajo implementarla. Crear ese juego tomó cerca de 4 meses de esfuerzo sólido en el diseño sólo para crear un documento de cinco páginas. Todo lo demás - la programación, el arte, la música, los efectos de sonido, el diseño de niveles, las pruebas y la liberación - tomó otros 2 meses. En su primer mes en el mercado, este nuevo juego vendió más que mis 4 juegos anteriores combinados, y varios meses más tarde, ganaba 10 veces más que los otros juegos. Ese es el poder de la investigación de mercado. Si vendes algo que la gente

realmente quiere comprar, podrás hacerlo mucho mejor financieramente.

Cómo hacer investigación de mercado

No seré muy específico acerca de cómo realizar una investigación de mercado. Hay tantas variables, que puedes quedar paralizado en el análisis si te excedes. Yo tomo un enfoque bastante ligero sobre esto.

Principalmente busco dos cosas:

1. ¿Qué personas están comprando ya?
2. ¿Dónde están los espacios con una demanda relativamente alta y una oferta baja que yo podría atender?

A veces es difícil responder a la

pregunta #1 directamente, ya que probablemente no tienes acceso a las cifras de ventas de otras personas. Sin embargo, a menudo se pueden utilizar otros datos públicos para hacer algunas conjeturas. No conocía las cifras de ventas de otros desarrolladores de juegos, pero pude ir a los sitios de descarga y ver cuántas descargas tenía cada demo y cuántos juegos había en cada categoría. Entonces podía calcular el promedio de descargas para cada juego en una categoría particular. Si veía que una categoría tenía el triple de descargas de juegos que otra categoría, bueno... no era difícil suponer que ese género podía hacerme triplicar las

ventas sobre el otro género.

También podía buscar los rankings de tráfico para los sitios web de los desarrolladores para ver lo populares que eran (por ejemplo con Alexa.com). Y yo conocía a muchos desarrolladores personalmente, así que tenía una idea general de quién estaba ganando dinero y quién no. Toda esta información se combinaba para darme una idea bastante clara de donde había buen dinero y donde no lo había.

Durante la década de 1990 y principios del 2000, pude ver que los desarrolladores de juegos casuales solían hacerlo bastante bien. Algunos amigos estaban obteniendo seis cifras en

un año por la venta de juegos de cartas y rompecabezas. Hoy en día esos mercados son aún mayores, especialmente con la expansión de los juegos para teléfonos, tabletas y celulares.

Puede ser un difícil acto de equilibrio entre hacer algo que te inspira y hacer algo que la gente quiera comprar. Hay sin duda un poco de suerte y azar involucrado también. Pero he visto situaciones donde los resultados son 10, 20 ó 50 veces mejores cuando los creadores finalmente acceden a dar a los clientes lo que quieren en lugar de tratar de convencerlos para que quieran lo que ya han creado.

¿Creo que debes sacrificar tu integridad artística para satisfacer al público? No, yo no creo que sea necesario hacerlo. Creo que la mayoría de las personas que sienten que deben elegir uno o el otro están creando una dicotomía falsa debido a las creencias limitantes y bloqueos que tienen para hacer buen dinero. Yo no sentí que tenía que sacrificar mi arte para complacer a otros. De hecho, me pareció que prestar más atención a lo que los demás querían me hizo un mejor artista. Me gustó tener más clientes que apreciaban mis creaciones.

Si piensas que tienes que elegir uno u otro, te animo a preguntarte si eso es

realmente cierto. ¿Puedes tomar el pulso de lo que otras personas quieren comprar y luego centrarte en la consecución de ideas inspiradas que aterrizarán en algún lugar cercano a sus necesidades? Creo que eso es factible.

La mayoría de las veces en que los artistas dicen ser genios desconocidos y se lamentan de que no pueden ganar dinero haciendo lo que les gusta, me parece que la verdad probable es que su arte no es muy bueno todavía.

Considero que algunas de las mejores obras de arte se desarrollan con un fuerte componente social, lo que significa que hay retroalimentación constante entre el artista y su público.

Haciendo intercambios razonables

Otra ventaja de saber lo que la gente quiere es que se sabe cuándo se va en contra de esos deseos, hasta cierto punto, y puedes hacer esta elección conscientemente, sin auto engañarte.

Por ejemplo, con base en las encuestas que había hecho, sabía que mi *Taller sobre Éxito Consciente* vendería mucho mejor que el *Taller sobre Relaciones Conscientes* a inicios del año 2012. Y eso es por supuesto lo que pasó. El T.E.C. logró el doble de cantidad de registros que el T.R.C.

Yo podía predecir de antemano que

ganaría más dinero haciendo algo que no fuera un taller de relaciones. Acepté eso, y de cualquier forma me sentía inspirado por hacer ese taller, aun sabiendo que la decisión significaba ganar menos dinero. Sentí que un grupo más pequeño sería mejor para este tema, ya que sería más íntimo.

Así que en este caso, la investigación me dio una idea de qué esperar. Podía hacer una elección informada, y no habría ninguna decepción por tener ventas más bajas.

Es bueno tener una idea de cuáles son las ventajas y desventajas de poner otros intereses por delante de hacer dinero. Entonces puedes preguntarte si

la libertad de crear lo que deseas vale el impacto financiero. No hay manera correcta o incorrecta de tomar estas decisiones. Es una cuestión de preferencia personal. Puedes tomar decisiones diferentes sobre el tiempo y ver cómo se desarrolla cada tipo de proyecto.

Tomando riesgos

Con ideas nuevas y no probadas, siempre hay algún riesgo, pero todo el mundo tiene un nivel diferente de tolerancia al riesgo.

Si tienes menos tolerancia al riesgo, entonces deberías poner más esfuerzo en la investigación de mercado, de forma

que puedas hacer un mejor trabajo apuntando hacia donde está la demanda. De esa manera no pierdes tu tiempo creando algo que nadie quiere comprar.

Si eres más tolerante al riesgo, puedes tener la oportunidad de hacer algo nuevo en lo que sea difícil llevar a cabo estudios de mercado. El éxito está lejos de ser garantizado, y podrías tropezar con algún obstáculo previamente desconocido.

Se trata de una cuestión de elección personal y tus preferencias pueden cambiar dependiendo de lo que esté pasando en tu vida. Es como cualquier otra forma de inversión. ¿Quieres jugar

a lo seguro y manejar resultados relativamente predecibles, o quieres tener una oportunidad de explorar un territorio desconocido?

Ambos programas Site Build-It y Haciéndose Rico con eBooks, que mencioné anteriormente explican cómo llevar a cabo una investigación en línea utilizando diversas herramientas en sus dominios específicos. Así que SBI proporciona herramientas para ayudarte a ver dónde hay un buen potencial para crear un sitio web con el cual hacer dinero, y HRCE ayuda a la investigación sobre posibles temas para ebooks donde se pudieran esperar buenas ventas.

Dicho esto, si eres más bien un tomador

de riesgos, puedes pasar por alto estas herramientas e irte con cualquier cosa que te inspire. Es posible que se te ocurra algo nuevo que funcione, pero igualmente podrías fácilmente terminar con un fiasco total.

¿Quién iba a querer hacer eso? A veces me gusta hacer eso. Puede ser interesante probar algo nuevo y ver qué pasa, en el supuesto de que puedas manejarlo si no funciona tan bien. Esto es especialmente factible para pequeños proyectos donde las consecuencias no son tan terribles si no funcionan.

Ya que tengo suficientes flujos de ingresos pasivos para apoyarme, me puedo permitir probar más

oportunidades con nuevas fuentes de ingresos. Pero si yo estuviera empezando, podría ser más conservador y asegurarme de estar abordando proyectos en los que se pudiera predecir una fuerte demanda.

Gran parte de esta investigación se puede hacer con herramientas gratuitas e información pública. Por ejemplo, se puede ver lo bien que algún libro se está vendiendo en relación con cualquier otro libro, comprobando los rankings de ventas en Amazon.com. Para todo tipo de bienes ahora, puedes obtener una idea decente de lo bien que se vende un producto en particular con sólo mirar los datos públicos. Esto no es difícil si

tienes las habilidades suficientes para el Internet.

Primero la inspiración

A veces tengo ideas inspiradas antes de hacer algún estudio de mercado. En esos casos todavía puedo hacer una investigación a posteriori para validar o invalidar la idea. Tal vez estoy entusiasmado con ella en el momento, pero la pregunta es: ¿Venderá?

Por ejemplo, hace unos años tuve la idea de ofrecer coaching personal, pero no sabía exactamente qué ofrece ni cuánto cobrar por ello. Se sentía como una idea inspirada que debía seguir, pero tuve mucha incertidumbre al respecto. Así

que decidí hacer una prueba, ofreciendo una consulta de una hora en eBay e invitando a la gente a pujar por ella.

La subasta alcanzó los $1000 antes de que eBay la eliminara. Al parecer, eBay no permite ofrecer elementos intangibles para venta. Por lo general hacen un trabajo pobre para hacer cumplir esta política, ya que había un montón de otros elementos intangibles enlistados, pero mi subasta era probablemente de un perfil demasiado alto para pasar por debajo de su radar.

Afortunadamente, la subasta duró lo suficiente para convencerme de que era probable tener una demanda decente para el *coaching* (instrucción personal),

así que comencé a ofrecer ese servicio. No lo promuevo mucho porque sé que está más allá del rango de precios que la mayoría de la gente puede pagar, pero de cualquier forma está ahí para quien lo desee.

Así que este es un ejemplo de cómo la inspiración viene primero, y luego se hace un poco de investigación y algunas pruebas para validar un poco más, antes de ejecutarlo.

Como otro ejemplo de esto, estoy en el proceso de calendarizar un nuevo taller de 3 días en Las Vegas. Este va a ser diferente a todo lo que he hecho antes. No tendrá ningún tema determinado, ningún contenido pre-

planificado, no hay ejercicios preestablecidos, y no hay materiales escritos o documentos. Este será un experimento de co-creación de una experiencia de transformación con el público. Nuestro desafío será el de ir con una corriente de inspiración a través de todo el camino - y lograr que aún así sea una atractiva y estimulante experiencia de crecimiento para los asistentes.

Así que este será un taller en el que vamos a tener mucha más flexibilidad. Voy a estar facilitándolo, pero no ejerceré un control tan estricto sobre cómo resulte, como lo he hecho en los talleres anteriores. Va a ser un acto

de equilibrio para mantenernos en el punto suave de la creación de experiencias inspiradas de crecimiento sin caer en el caos.

En mi taller más reciente sobre *Éxito Consciente*, alguien me pidió que compartiera un objetivo o proyecto que sintiera desafiante, y yo compartí la idea básica para este taller. Entonces rápidamente lo descarté por ser poco práctico. *¿Quién querría en realidad ir a un taller como ese?* me dije. Parecía que iba a ser una experiencia interesante para mí como orador, pero no podía imaginar a muchas personas que desearan inscribirse en él, sobre todo porque de forma realista no podría

decirles qué esperar.

Pero alguien dijo: “De hecho, yo iría a ese”. Entonces alguien más dijo: “Sí, eso suena divertido”. Una rápida encuesta reveló que cerca de 2/3 partes del total de las personas en la sala estaban interesadas en asistir a dicho taller. Me sorprendió que tanta gente congeniara con la idea. Siempre sonó como una idea loca para mí. Eso me hizo pensar en ello más en serio. *¿Podría realmente hacer esto?*

Para una validación adicional, hablé con algunos amigos conferenciantes sobre esta idea, y un par de ellos me dijeron: “Sí, hice un taller así antes”. Les pregunté cómo fue, y cada uno de ellos

dijo algo como, “Es el mejor taller que he hecho. ¡A la gente le encantó!”. Me dijeron que la espontaneidad de estos talleres, los hizo funcionar muy bien. También señalaron que las personas que están dispuestas a asistir a tales talleres son del tipo que van a garantizar su éxito, ya que estos talleres atraen a las personas que pueden ayudar a co-crear una experiencia agradable para todos.

Después de un par de conversaciones más acerca de la idea, finalmente me decidí a hacerla realidad. Es un riesgo porque realmente no sé cómo vender un taller con ningún tema establecido, donde vamos a ir con el flujo de cualquier cosa que nos inspire en ese

momento. Una parte de mí sigue pensando que es una idea loca, pero este es otro caso en el que siento el maravilloso factor de que hacer algo nuevo sobrepasa a la certeza de tener ventas semi-predecibles. Por lo que sé, la idea puede llegar a ser un "*jonrón*". La única manera de saberlo es intentarlo.

Esto es en realidad otra forma de realizar estudios de mercado. Lánzate al agua y prueba tu idea en el mundo real. Entonces sabrás. La ventaja de este enfoque es que podrías tropezar con algo que funciona muy bien. Entonces puedes construir a su alrededor.

La ventaja del coraje (arrojo)

Si eres más valiente que la mayoría de la gente, tu valentía te puede dar una gran ventaja, ya que reduce la competencia. Una de las razones por las que hablar en público paga tan bien es por tantas personas que tienen miedo de hacerlo, así que no es tan competido como otros campos. Si estás dispuesto a ir a donde otros tienen miedo ir, la mayoría de tus posibles competidores te entregarán esos mercados.

Así que para resumir este capítulo, la selección de la idea tiene mucho que ver con la tolerancia al riesgo. Entre menos tolerante al riesgo eres, más querrás

confiar en la investigación del mercado y en la evaluación de la demanda para guiar tus decisiones. A medida que aumenta tu tolerancia al riesgo, puedes darte el lujo de asumir proyectos que dependan en mayor medida de ir con la corriente de la inspiración, pero incluso en esos casos, es posible optar por validar con un poco de investigación de mercado para darte la confianza suficiente para mantenerte en movimiento.

Si vas a pasar por la molestia de crear algo de valor para compartir con la gente, creo que es razonable hacer por lo menos una pequeña cantidad de estudios de mercado para tener una idea

general de lo que puedes esperar en ingresos, incluso si la generación de ingresos es sólo una preocupación entre muchas.

¿Qué pasa si no puedes encontrarte con alguna idea en absoluto? Prueba ordenar un “quad shot latte” (de Starbucks) – eso deberá hacer fluir algunas ideas. :)

Un buen artículo que puedes leer para ayudarte a balancear estos puntos sería: ¿Cuáles son las probabilidades de convertirse en un Cinturón Negro? (publicado en inglés). Esto te ayudará a evitar algunos de los escollos de la investigación de mercado, tales como enredarte pensando en tus posibilidades de éxito en lugar de



realmente hacer tus apuestas en las mejores oportunidades.

Cómo Ganar Ingresos Pasivos de la Propiedad Intelectual

En los próximos capítulos de este libro, vamos a explorar algunas estrategias para ganar ingresos pasivos. Vamos a empezar con una de mis favoritas...

La propiedad intelectual

La propiedad intelectual se refiere a las creaciones mentales que están asociadas con derechos legalmente reconocidos, tales como el material que puede tener

derechos de autor, marca registrada o patentes. Esto incluye artículos, libros, música, películas, obras de arte, fotografías, cómics, software, logotipos, etc.

Las meras ideas no suelen calificar como propiedad intelectual. Es la expresión de la idea lo que está legalmente protegido. No puedes reclamar la idea de la poesía como tu propiedad intelectual, pero puedes obtener los derechos de autor de un poema original que has escrito, lo que te otorga ciertos privilegios exclusivos sobre ese poema.

Dado que la propiedad intelectual es generalmente fácil y barata de duplicar,

sobre todo cuando está en forma digital, es una gran candidata para la creación de fuentes de ingresos pasivos. P uedes entregar valor a las personas simplemente por copiar y compartir algunos datos, y este proceso puede ser automatizado o subcontratado.

Crear una pieza de propiedad intelectual puede implicar una buena cantidad de trabajo, pero el trabajo sólo necesita hacerse una vez. Después de eso, la propiedad puede ser duplicada y compartida con muchas personas. Tú podrías estar generando ganancias aún después de 50 años por un trozo de propiedad intelectual que crees en la actualidad.

Por ejemplo, puedes escribir un libro una vez y luego generar ingresos por la venta directa del libro o regalías de un editor de libros. También puedes obtener ingresos por la venta de una película asociada y sus derechos de comercialización.

Auto-publicación

Una vez creada una pieza de propiedad intelectual, una opción es venderla tú mismo y ver si la gente la compra.

Esto funciona bien si tienes un grupo de seguidores o si puedes construirlo. Para las personas que están empezando, va a tomar un tiempo construir el grupo de seguidores,

generalmente años. Si eres paciente y persistente, este enfoque realmente puede pagar muy bien.

Utilicé este enfoque con mi negocio de juegos. Me tomó mucho tiempo construir una audiencia pero finalmente, lo hice. La única manera de fracasar es darse por vencido, lo que por supuesto es lo que la mayoría de la gente hace.

Uno de los puntos de apalancamiento para la auto-publicación es la generación de prospectos. Esto significa encontrar una manera de atraer a las personas que puedan estar interesadas en tu producto. Una forma de hacerlo es con publicidad, pero este método puede ser riesgoso y costoso, así

que no lo recomiendo para la mayoría de la gente.

Mi método favorito para la generación de prospectos es regalar una gran cantidad de contenido de calidad. Con mi negocio de juegos, ofrecí “demos” gratuitas de juegos y los envíe a cientos de sitios de descarga de software.

Ten en cuenta que la colocación de contenido libre en un sitio web sin tráfico no es generación de prospectos. Nadie lo verá. Tienes que colocar tus cosas gratis en las manos de la gente, lo que significa que tienes que ponerlas donde hay tráfico. Si no tienes tráfico, entonces pon tu contenido gratuito en algún lugar que no sea tu

propio sitio web. El contenido libre puede referir a las personas a tu sitio web, donde podrán comprar algo de ti directamente.

Al generar clientes potenciales, no dejes que se esfumen. Trata de compilarlos. Las personas a menudo necesitan ser expuestas a una oferta varias veces antes de que estén dispuestas a comprar cualquier cosa, así que si alguien visita tu sitio web, pero no compra de inmediato, dale otras opciones para permanecer en tu ciclo de comunicación, como por ejemplo mediante la suscripción a tu blog o boletín de noticias, o siguiéndote en Twitter, Facebook o Google +.

Conforme generas clientes potenciales a través del tiempo, algunos de ellos se suscribirán a una de tus listas, de manera que podrás comunicarte con ellos.

Para mi boletín utilizo el servicio de Aweber. Me gusta este servicio, lo encuentro confiable, y la interfaz no es excesivamente complicada. En una publicación típica coloco un nuevo artículo (que no aparece en mi blog - para premiar a mis suscriptores), y por lo general hay al menos una oferta promocional en mi boletín que puede ayudarme a generar ingresos. En el peor caso puedes sólo incluir un enlace para solicitar donaciones.

Algunas personas realmente presionan

duro con los boletines, enviándolos casi a diario. Yo suelo enviar el mío típicamente una vez al mes, pero no soy perfectamente regular al respecto. He enviado 4 números durante el período de Enero a Mayo de este año. Si deseas suscribirte para ver cómo luce - o para ver lo que te estás perdiendo - puedes registrarte aquí. Por supuesto que no envío *spam* a las personas ni vendo sus direcciones de correo electrónico, así que lo único que tendrás es el boletín de noticias, y puedes fácilmente anular tu suscripción haciendo clic en un enlace en la parte inferior de cualquier ejemplar.

Para procesar las ventas es posible que

requieras una cuenta de comerciante y un carrito de compras. Ya han pasado años desde que conseguí una cuenta de comerciante, así que no sé qué tipo de ofertas están disponibles en la actualidad. Trata de buscar en Google “cuentas de comerciante”para ver si puedes encontrar una recomendación decente o un sitio de revisión de cuentas de vendedor. También puedes procesar pedidos a través de PayPal, si lo deseas, ya que ellos pueden manejar los órdenes de tarjetas de crédito de tus clientes aunque no sean sus usuarios, y sus precios son competitivos.

Para mi carrito de compra en línea, uso el servicio 1ShoppingCart . Lo utilizo

para vender entradas para mis talleres. También se puede utilizar para hacer boletines si lo deseas. 1SC tiene un montón de características, la mayoría de las cuales yo nunca he usado, pero esas características pueden ser útiles si realmente quieres ir por la ruta de las ventas directas y optimizarlo completamente. Yo no uso esas características avanzadas porque en la actualidad puedo ganar más ingresos de otras fuentes alternativas a las ventas directas.

La auto-publicación es un largo camino. Definitivamente no es una buena opción para tipos hiperactivos. Esto es para los

constructores que disfrutan de la creación de algo pacientemente.

La principal ventaja de la auto-publicación es que una vez que lo tienes resuelto, te conviertes en oro. A medida que aprendas lo que funciona para ti y lo qué no funciona, puedes alinear una serie de éxitos repetidos.

Licencias

A pesar de que hablamos de la venta de productos de propiedad intelectual como libros electrónicos y vídeos, lo que realmente estamos haciendo es concesión de licencias. La información contenida en realidad no se está vendiendo, ya que no se produce la

transferencia de derechos. Lo que se vende es una licencia para usar esa información, y muchas veces la licencia se limitará a un propósito específico. También podrías vender el medio físico que almacena la información, como un CD o DVD.

La concesión de licencias es más evidente con el software, que a menudo incluye un acuerdo de licencia. Es posible que tengas que estar de acuerdo con sus términos con el fin de utilizarlo.

En un sentido más amplio, puedes licenciar tu propiedad intelectual a otras entidades, quienes pueden aprovecharla para generar ingresos, y dependiendo de cómo se estructura el acuerdo, puedes

ganar una parte de ese flujo de ingresos. Esto es lo que sucede cuando firmas un contrato con una editorial de libros. Ellos venden el libro, y tú recibes regalías por las ventas.

Hay empresas que ganan millones a partir del licenciamiento de su propiedad intelectual para diversos usos. Mira los miles de productos con los personajes de *Disney*en ellos, por ejemplo. Disney gana un gran fajo por cuotas de licenciamiento por estos productos. ¿Podrías crear el próximo *Ratón Mickey*?

Aquí hay algunos ejemplos más de lo que puedes hacer con la propiedad intelectual:

- Diseña una camiseta y concesiona tu diseño a una empresa de camisetas a cambio de un pequeño tajo de las ventas.
- Toma algunas fotografías panorámicas y concesiona la licencia a un editor postal.
- Graba un poco de música relajante y autoriza su uso a personas que venden programas de audio para meditación.
- Escribe una nueva aplicación para *iPad* o *iPhone* y la vendes a través de *iTunes*.
- Escribe un *ebook* y véndelo a través de Amazon.com.
- Inventa un personaje de dibujos

animados, y concede licencias a una empresa de juguetes para crear animales de peluche.

Mi ex-suegra es una artista, y hace muchos años hizo un acuerdo de licenciamiento de algunos de sus cuadros con una compañía que elabora tarjetas de felicitación. Ella obtuvo regalías por las ventas de esas tarjetas.

No dejes que la palabra *licencia* te asuste. Licenciar simplemente significa "dar permiso". Normalmente, cuando otorgas licencias de obras que has creado, tú y la otra parte van a firmar un contrato para precisar los términos. Puedes conseguir un borrador con un abogado, buscar contratos

populares en línea o crear uno propio.

Acuerdos de licencia

Pagué a mis abogados para redactar algunos de los primeros acuerdos de concesión de licencias, y una vez que me familiaricé con los términos clave, fácilmente pude escribir mis propios acuerdos, utilizando los que crearon los abogados como referencia. Dependiendo de la complejidad del acuerdo, me costaba desde varios cientos de dólares hasta unos cuantos miles de dólares la redacción de un acuerdo por parte de un abogado. Volvería a hacerlo siempre y cuando el acuerdo genere más que un ingreso suficiente para cubrir los honorarios legales.

Si tengo que negociar un acuerdo de licencia complicado, o si hay cláusulas contractuales con las que no estoy familiarizado, entonces consulto con un abogado para manejar los detalles difíciles. Utilicé una abogada para ayudarme con el acuerdo para mi libro en 2007, lo que me costó $2,000 USD. Ella me ayudó a negociar mejores condiciones en algunas partes del acuerdo, por lo que me siento más que compensado por el costo de sus servicios.

Las facturas por servicios legales pueden sumarse rápidamente, pero para acuerdos en los que interviene una gran cantidad de dinero, el gasto por la ayuda

profesional bien puede valer la pena.

A menudo, no tienes que redactar un acuerdo de licencia por ti mismo, ya que la otra parte puede proporcionar uno. Los editores hacen esto como una cosa natural. Entonces sólo tienes que revisar y sugerir cambios. Pocas veces he firmado un acuerdo de licencia sin pedir que se cambie algo.

Si no tienes dinero o quieres aprender a redactar acuerdos de licencia por tu cuenta, una buena fuente de información es Nolo Press. Venden muchos libros de calidad, software y paquetes legales para hacerlo tú mismo.

Re-licenciamiento

Si creas una propiedad intelectual que puede ser objeto de licenciamiento, incluso se puede conceder a alguien el derecho para licenciar tu creación por ti, usualmente dándole una parte de los flujos de ingresos. Por ejemplo, mi libro *Desarrollo Personal para Personas Inteligentes* se ha publicado recientemente en polaco. Yo no manejé el acuerdo, mi editorial *Hay House* lo hizo. Yo ni siquiera sabía acerca de él hasta que recibí dos ejemplares de la edición polaca en el correo. Hay House no va a publicar el libro en polaco sin embargo. Hay House ha re-licenciado mi libro a un editor polaco, que pagó a Hay House por esos derechos, entonces

Hay House y yo nos dividimos el dinero de acuerdo con lo convenido. Le di a Hay House el derecho de re-licenciar mi libro a otras editoriales de todo el mundo.

¿Qué haces si eres un tipo creativo que puede crear propiedad intelectual interesante, pero no eres bueno en la venta o licenciamiento de esta? Forma un equipo con alguien que pueda manejar la venta y la concesión de licencias por ti.

Si yo hubiera retenido los derechos de licencia globales para mi libro, podría haber hecho esos acuerdos con empresas extranjeras por mí mismo y haberme quedado con todo el dinero. Pero, ¿lo

habría hecho tan bien como Hay House lo ha estado haciendo? Tal vez... tal vez no. Ellos tienen conexiones y gestores de derechos extranjeros y el conocimiento de los diferentes mercados para armar esos acuerdos. Es por eso que mi libro está en tantos idiomas diferentes ahora. Si hubiera tratado de hacerlo yo mismo, podría haber conseguido algunos resultados, pero hubiera requerido mucho más tiempo y dinero para hacerlo por mi cuenta, y no estoy cediendo mucho dinero para que Hay House maneje esto de todos modos.

Agentes

Cuando me encontré con mi negocio de juegos de ordenador (computadora) en

los años 90, yo sabía cómo crear un juego, pero no sabía cómo conseguir publicarlo. Mi primer método fue ir a la tienda *CompUSA*, mirar un montón de cajas de juegos, y obtener las direcciones de los editores que pude. Entonces envié por correo postal mi carta de presentación a docenas de ellos. Tal vez 3 o 4 de ellos escribieron o llamaron. Sin embargo, ninguna de esas pláticas resultó en acuerdos. Este fue un enfoque de mercadeo bastante ingenuo y no muy bien dirigido. Incluso conseguí por lo menos una reunión en persona usando este método, pero estaba claro que el editor no era un buen partido para el tipo de juegos que yo

quería crear.

Con el tiempo me presentaron con una agencia de juegos por medio de algún contacto. Los agentes de juegos actúan como intermediarios entre los desarrolladores y los editores, ayudando a crear acuerdos. Me reuní con ellos y me gustó la idea de trabajar juntos. Ellos me ayudaron a imaginarme qué tipos de juegos debía desarrollar sobre la base de las tendencias del mercado, establecieron reuniones con los editores y me ayudaron a tratar de conseguir y negociar acuerdos. Si podían conseguirme un acuerdo, obtendrían un porcentaje de lo que yo recibiera en

ingresos, así que no tenía que darles dinero de mi bolsillo.

Por lo general me encontré con editores en conferencias como *E3* o la *Conferencia de Desarrolladores de Juegos*, pero en ocasiones volamos hasta sus oficinas. Mi agente programó estas reuniones. Afortunadamente la E3 estaba en Los Ángeles, donde yo vivía, con excepción de unos pocos años en los que se trasladó a Atlanta, por lo que esto me resultaba conveniente. Recuerdo algunas noches sin dormir, preparando actualizaciones de demostración de último minuto para estas conferencias.

Para mí, este enfoque era una

apuesta. Aterricé algunas ofertas de esta manera, pero no eran buenas ofertas. Llegó algún dinero ($120K en anticipos), pero ningún juego llegó a ser publicado o liberado. No puedo culpar completamente al agente por esto. Baste decir que hay algunas manzanas verdaderamente podridas en el negocio de publicación de juegos. El reciente conflicto entre los desarrolladores *Activision* y *Call of Duty* me recuerda el tipo de basura con que tenía que lidiar en ese entonces.

Ten cuidado

Dicho esto, más adelante hice algunos acuerdos muy lucrativos de licencias de juegos, pero aprendí a ser muy selectivo

con los editores que trabajé. Cuando se trata de licencias, puede ser más importante evitar los malos acuerdos de lo que es conseguir los buenos. Si vas a entrar en esta forma de generación de ingresos, realmente puede valer la pena, pero también puedes estar en riesgo de terminar con la nariz sangrando de vez en cuando.

Mi mejor consejo para evaluar a un socio potencial de licenciamiento es hacer tu tarea. Ponte en contacto con personas que han trabajado con este socio potencial, y pregunta si están dispuestos a compartir sus experiencias. Escucha lo que dicen, y tómalo en serio.

Una vez hice esto cuando un editor de juegos se acercó a mí para un acuerdo de licencia. Su sitio web tenía una lista de desarrolladores que ya habían trabajado con él en el pasado. Envié un correo electrónico a todos los desarrolladores (aproximadamente 6), y todos contestaron. Sin excepción, lo que me dijeron fue muy específico y muy negativo. Ninguno de los desarrolladores había visto un solo centavo en regalías. Esta editorial les estaba robando, vendiendo sus juegos en otros países y sin pagarles nada. No hace falta decir que nunca trabajé con ellos, y compartí lo que aprendí con otros desarrolladores que conocía para

asegurarme de que evitaran esta trampa.

Negociando acuerdos

Una vez que te vuelves bueno con el licenciamiento, puedes generar nuevas fuentes de ingresos al actuar como un negociador. Esto puede parecer intimidante si nunca lo has hecho antes, pero con la práctica puede ser muy divertido. Puedes conseguir que te paguen por actuar como un casamentero.

Hace muchos años, conseguí una licencia de un juego de computadora de un pequeño desarrollador, incluido el derecho de volverlo a licenciar. Publiqué y vendí el juego a través de mi propia empresa, pero

también volví a conceder la licencia a otro editor. Esto generó un flujo adicional de regalías que compartí con el desarrollador como habíamos acordado previamente. ¿Podría el desarrollador haber hecho este trato por su cuenta? Tal vez... pero hubiera tardado mucho más tiempo. Fue fácil para mí cerrar el trato rápidamente, porque yo ya tenía la conexión con el editor correcto.

Ten en cuenta en este caso que yo no creé ni era dueño del juego, tampoco era dueño del negocio del otro editor o de los puntos de venta. Solamente junté las partes, lo que generó ingresos para el editor y el desarrollador - y para mí

también. Así que por favor ten en cuenta que puedes crear flujos de ingresos pasivos por la propiedad intelectual, incluso si no eres dueño de la propiedad o de la plataforma de ventas. Puedes conseguir una parte del pastel por ser el negociador, y con merecimiento.

Durante varios años he trabajado con una persona que me ayuda a encontrar buenos acuerdos de inversión conjunta (joint venture). Está bien conectado en el campo del desarrollo personal y parece que pasa la mayor parte de su tiempo trabajando en el teléfono. Él conoce personas que tienen excelentes productos y servicios. Y sabe de

personas que tienen un público considerable, como yo. Él relaciona a uno con el otro, ayuda a establecer los acuerdos, y disfruta de una parte de los ingresos creados por estos acuerdos. Este flujo de ingresos ha pagado su hipoteca. Él no recibió ningún entrenamiento especial para esto, pero a través de la experiencia de vida descubrió que era bueno en la presentación de personas con otras, y encontró una gran manera de convertir eso en múltiples flujos de ingresos. Además de eso, grabó y produjo su propio álbum de música, y va a comenzar a venderlo pronto también. Los acuerdos que he hecho

con él hasta la fecha han generado ingresos para mí, en el rango de seis cifras. Ten en cuenta que a él no se le paga por las presentaciones (es decir, no cobra una comisión por descubrimiento); se le paga un pequeño porcentaje de los ingresos de cada acuerdo que ayuda a cerrar.

Si alguien te consiguiera un acuerdo fácil de cerrar, con el que ganaras un extra de $1000 por mes, ¿estarías dispuesto a pagarle $100 por mes, de esa fuente de ingresos, para hacer el trabajo sucio?

Algunas personas son tan buenas logrando acuerdos que pueden generar millones de dólares en ingresos pasivos

con tan sólo unas pocas llamadas. Hay un valor real en establecer la conexión de dos o más personas o empresas que pueden sinergizar sus recursos, si logran saber de la existencia de los demás.

Creatividad

La propiedad intelectual es una buena opción para la gente creativa porque es muy flexible. Puedes crear un objeto de propiedad intelectual una vez y luego licenciarlo / venderlo en muchas formas diferentes.

También me encanta que no se necesita mucho dinero para crear propiedad intelectual. Escribí mi juego de computadora mejor vendido cuando

estaba en bancarrota. Su presupuesto fue básicamente de $0. Tampoco me costó un centavo escribir mi libro. Se puede crear una gran cantidad de contenido de forma gratuita.

Sin embargo, debido a que las barreras de entrada son tan bajas, esto implica que mucha gente va a intentar hacerlo. La gran mayoría de la genteno va a ser buena haciéndolo, pero esto crea un efecto de desplazamiento. Incluso si eres bueno en lo que haces, puede tomar un tiempo considerable para que puedas separarte de los aspirantes comunes, sobre todo a los ojos de la gente con la que te gustaría trabajar.

Cuando crees algo, trata de no envolver tu autoestima a su alrededor. Al principio probablemente lo vas a hacer muy mal. Eso está bien. Todos -menos Mozart -inicialmente la regamos. Sigue practicando y perfeccionando tus habilidades, y lo harás mucho mejor.

Me encanta hacer trabajo creativo, así que he creado una gran cantidad de propiedad intelectual, incluyendo software, varios juegos de ordenador, los personajes del juego, un libro, artículos, podcasts (audio), boletines, logotipos, discursos, talleres, poesía, carteles, música, obras de arte, y más.

Ser creativo no es suficiente si quieres

lograr que tus creaciones se conviertan en fuentes de ingresos. Las ventas, el licenciamiento, y la creación de acuerdos son habilidades importantes también, y te sugiero que trates de respetar estos papeles tanto como respetas la parte de la creación de contenidos. Si no estás dispuesto a desarrollar esas habilidades relacionadas, entonces piensa seriamente en asociarte con alguien que pueda desempeñar estas funciones. Si puedes convencerlos de tu genio creativo, será una gran oportunidad para ellos también. Ciertamente esto resultó bien para Steve Jobs, actuando como negociador de Steve Wozniak en los



primeros días de Apple Computer.

Ingresos Pasivos de Bienes Raíces

La inversión inmobiliaria es una de las formas más comunes con las que las personas se vuelven ricas.

Tú puedes comprar bienes inmuebles como casas, edificios de apartamentos, oficinas, locales comerciales, etc. y alquilarlos. También puedes hacer dinero por su apreciación, en el supuesto de que los precios inmobiliarios suban mientras eres dueño de la propiedad.

Cuando se alquila una propiedad, es muy bueno si se puede crear un flujo de

caja positivo, lo que significa que tus rentas mensuales proveen lo suficiente para cubrir tus hipotecas, mantenimiento, impuestos a la propiedad y otros gastos, y aun así salir con alguna ganancia. Ten en cuenta que a medida que pagas las hipotecas (lo que esencialmente está siendo hecho por tus inquilinos), gradualmente posees una parte más grande de la propiedad. Entonces, puedes pedir prestado en base a esta participación para financiar más inversiones, o la puedes vender y obtener liquidez.

En algunos países, la inversión inmobiliaria tiene algunas ventajas fiscales también. Una de las funciones

de los gobiernos es asegurar el acceso a la vivienda de sus ciudadanos, por lo que las leyes fiscales fomentan el desarrollo inmobiliario y la inversión.

Mientras que la inversión inmobiliaria se puede hacer de maneras que requieren una gran cantidad de dinero en efectivo, con un poco de creatividad puedes hacer acuerdos que no requieren involucrar un montón de dinero - y aun así generar ingresos pasivos para ti. Con esta capacidad también puedes actuar como un negociador de bienes raíces, arreglar acuerdos que otros llevarán a cabo. Por ejemplo, podrías diseñar una propuesta para un nuevo centro comercial, ayudar a conseguir a

los comerciantes más importantes, y luego vender la propuesta a un desarrollador de bienes raíces a cambio de una participación de los ingresos. Esto está más allá de mi experiencia actual, pero he oído hablar de gente que hace un buen dinero con este tipo de negociaciones.

Muchas empresas y organizaciones poseen una gran cantidad de riqueza en forma de bienes inmuebles. Por ejemplo, McDonald's no sólo gana dinero de la venta de hamburguesas, sino que también posee muchas de las esquinas más valiosas en las calles de todo el mundo. La Iglesia Católica es también una importante propietaria de

tierras.

A medida que tus inversiones aumentan su valor y tu patrimonio se incrementa, puedes pedir prestado con base en tus propiedades para comprar más bienes, lo que aumenta tus posesiones con el tiempo. Por supuesto que hay un riesgo de excederse. Muchos inversionistas inmobiliarios quebraron cuando sus inversiones "sobre-apalancadas" perdieron gran parte de su valor, y acabaron debiendo más de lo que sus propiedades valían, al tiempo que debían tratar con inquilinos que no podían pagar el alquiler.

Si este tipo de inversión te interesa, te recomiendo realizar una investigación

completa. Las bibliotecas tienen un montón de libros sobre cómo invertir de manera rentable en bienes raíces, y estoy seguro de que hay un montón de sitios web y foros donde se pueden encontrar buenos consejos de inversionistas con experiencia.

A pesar de que no es mi principal área de experiencia, estoy incluyendo la inversión inmobiliaria como parte este libro, ya que es un camino común que la gente usa para generar ingresos pasivos y riqueza a largo plazo.

Inversión en bienes raíces .

La inversión en bienes raíces o en inmuebles es uno de los métodos

favoritos de los inversionistas tradicionales. Se dice que es una inversión segura, principalmente porque obtienes algo tangible a cambio de tu dinero (un terreno, piso, paredes, etc.) pero también porque las propiedades de este tipo normalmente son “resistentes” a la depreciación. Las inversiones en bienes raíces generalmente son de largo plazo (de 3 años en adelante) y el rendimiento de esta inversión consiste básicamente en la apreciación del bien más el provecho que se pueda obtener de él durante el período en que se posea.

Los especialistas en bienes raíces afirman que un inmueble bien construido, en condiciones normales

tendrá una plusvalía del 5% anual, lo cual es ya de por sí superior al rendimiento que te puede otorgar casi cualquier cuenta bancaria donde tengas tu dinero depositado o invertido. A esa plusvalía aún se le pueden sumar los beneficios obtenidos del aprovechamiento de la propiedad (rentas, operación de un negocio, etc.). Se supone que invertir en bienes raíces, en promedio podría darte una utilidad del 30% en un período de 3 años.

Los bienes raíces son una buena opción para diversificar las inversiones ya que representan una forma bastante segura para colocar tu dinero, aunque los rendimientos no sean tan elevados.

Algunos especialistas recomiendan invertir el 50% del capital en bienes raíces y utilizar el resto para invertir en mecanismos que garanticen una mayor liquidez y para inversiones de más alto riesgo pero potencialmente más lucrativas. En resumen, la regla de oro será diversificar y *no colocar todos los huevos en la misma canasta*. Es decir, no se recomienda invertir el 100% de tu capital en bienes raíces, ya que esto podría dejarte sin liquidez inmediata o podrías ser afectado por una crisis inmobiliaria.

Aunque existen curvas muy marcadas en el mercado inmobiliario que en ocasiones lo deprimen y en otras lo

inflan, siempre existirán oportunidades de inversión, debido a la propia naturaleza de la sociedad: las personas se casan y necesitan una vivienda, la familia crece y tal vez ahora requieren de una casa más grande y cómoda, las parejas se divorcian y tal vez vendan esa propiedad, los estudiantes y los profesionales cambian de ciudad por sus estudios o sus empleos y tal vez requieran rentar un departamento o comprar una casa, y finalmente las personas mueren y comúnmente dejan como herencia una o varias propiedades a sus hijos, las cuales probablemente serán vendidas o rentadas. También ocurren fenómenos importantes

relacionados con el desarrollo de las ciudades, por ejemplo, la llegada de empresas importantes a una ciudad puede detonar un crecimiento exponencial en la demanda de viviendas tanto para compra como para renta. Por supuesto, también pueden ocurrir eventos que produzcan efectos contrarios que pueden afectar temporalmente los rendimientos de los bienes raíces en una cierta región o país.

¿Dónde invertir?

Se recomienda que las inversiones en bienes raíces se hagan en lugares con alta proyección futura, por ejemplo, lugares que se están planificando como nuevos polos de desarrollo urbano;

áreas donde se han creado o se crearán importantes vialidades, centros comerciales, escuelas, hospitales y cualquier otro tipo de instalaciones que agreguen valor o plusvalía a la zona.

La propia intuición puede ser también un factor determinante para tomar decisiones correctas en cuanto a bienes inmuebles, no obstante, el sentido de intuición se desarrolla a partir de las experiencias previas. Como en cualquier otra actividad, la práctica genera la experiencia y ayuda a desarrollar las capacidades y habilidades necesarias que te convertirán en un experto en las inversiones en bienes raíces.

Invertir en bienes raíces no sólo

significa intercambiar tu dinero por propiedades e irlas acumulando con el paso del tiempo. Para que las inversiones produzcan frutos, deben ser bien planeadas. Se debe comprar en el momento adecuado, posiblemente realizar el mantenimiento necesario y vender cuando sea más conveniente.

¿Cuándo invertir?

Existen ciertos momentos en los que resulta mucho más conveniente comprar un bien inmueble. Muchos inversionistas de bienes raíces afirman que es el momento de la compra de un inmueble donde realmente ocurre el "negocio", es decir, comprar lo más barato posible para obtener un margen de ganancias

mucho más alto al momento de vender. Existen por ejemplo, personas que se dedican a adquirir propiedades “rematadas” por las instituciones de crédito, que fueron ocupadas por personas que no pudieron pagar sus deudas hipotecarias y tuvieron que abandonarlas o fueron desalojadas. Algunas personas pudieran sentirse incómodas haciendo este tipo de transacciones, pero, independientemente de cualquier razonamiento ético, este tipo de transacciones se asumen como algo legal y moralmente correcto.

Las crisis económicas pueden ser también oportunidades para comprar bienes inmuebles a precios bajos. Es

probable que en una crisis muchas personas requieran de liquidez urgente para saldar deudas o para cubrir gastos esenciales, de manera que pueden llegar a considerar la posibilidad de "deshacerse" de alguna casa o terreno con los que cuenten. La urgencia económica puede obligarlas a ofrecer sus propiedades a precios más bajos en relación con los del mercado. Por otra parte, si son muchas las personas que están intentando vender sus propiedades, es muy posible que los precios de mercado bajen para todas las propiedades en general, lo cual generará aún mayores oportunidades y opciones para los compradores.

Si planeas dedicarte a la inversión inmobiliaria, será necesario que en todo momento cuentes con capital suficiente o con acceso a créditos o financiamiento para que puedas aprovechar las oportunidades que se presenten. Si vas a hacer uso del crédito, es muy importante realizar un adecuado análisis financiero donde se demuestre que la adquisición de la propiedad realmente será redituable en el tiempo. No es una mala idea, por ejemplo, adquirir una casa con un crédito hipotecario, la cual puedas pagar con lo recibido por medio de las rentas.

A falta de capital suficiente, tu creatividad puede jugar un papel

fundamental para iniciarte en el mundo de los bienes raíces. Para ilustrar esto, puedo comentar un ejemplo personal:

Por mucho tiempo tuve el interés de invertir en bienes raíces, sin embargo, mi capital disponible era bastante limitado. En una ocasión se me presentó la oportunidad al enterarme de una propiedad que se encontraba a la venta y que reunía todas las condiciones que yo buscaba; el problema era que yo apenas contaba con la tercera parte del costo de ese inmueble. Sin embargo, sabía que no podía dejar pasar esa oportunidad, así que decidí actuar. Conseguí el número de teléfono del propietario, que se encontraba fuera de la ciudad, y me

comuniqué con él. Investigué todo lo necesario para realizar la compra (precio de venta, condiciones, etc.), aún sin tener el dinero suficiente. Una vez que tuve la información, investigué entre las personas de mi confianza quién estaría interesado en invertir, hasta que finalmente encontré a la persona indicada. Uno de mis familiares cercanos tenía colocado su dinero en una cuenta bancaria que le entregaba un rendimiento un poco superior al 3% anual y lo convencí para retirar parte de su dinero con el fin de *co-invertir* en esta propiedad.

Hicimos un acuerdo de palabra (por la confianza) en los siguientes términos:

- Él aportaría las dos terceras partes del costo de la propiedad.
- Yo invertiría la tercera parte restante más los gastos derivados de la transacción.
- Una vez que la propiedad fuera rentada, cada quién recibiría un ingreso proporcional a su inversión.
- Yo haría aportaciones posteriores (pagos) a mi socio inversionista, hasta lograr que cada uno tuviera el 50% de la propiedad.
- Yo me encargaría de buscar prospectos o un agente inmobiliario para poner la propiedad en renta.

El acuerdo resultó muy conveniente para ambas partes. Muy pronto yo era dueño

de la mitad de una casa (para inversión) y de un conveniente flujo de ingresos "bastante pasivos". Por otra parte, mi socio inversionista, comenzó a recibir utilidades cercanas al 10% anual por su capital, lo cual excedía por mucho lo que recibía con su cuenta bancaria. Adicionalmente, ambos tenemos todavía el beneficio de la plusvalía que muy conservadoramente podría ser de alrededor de un 5% del valor de la propiedad.

Cuando realices cualquier acuerdo, asegúrate de que ambas partes aporten algo importante y que ambos resulten beneficiados (ganar-ganar). En este caso, mi socio aportó el capital que a mí

me hacía falta, y yo aporté la iniciativa, el esfuerzo, la investigación y los conocimientos necesarios para lograr un acuerdo mutuamente benéfico.

Recomendaciones básicas para la compra de inmuebles.

Estos son algunos consejos y consideraciones básicas que deberías tener en cuenta a la hora de invertir en bienes raíces. Si bien, muchas de estas cosas son de sentido común, bien vale la pena listarlas aquí para evitar que por descuido u omisión dejes de considerar alguna de ellas:

- Comprar durante los ciclos bajos o crisis
- Adquirir seguros contra

incendios, inundaciones, terremotos, vandalismo, etc. (Suelen ser bastante económicos).

- Investigar el historial de la propiedad.
- Verificar los registros públicos de la propiedad.
- Revisar que los pagos de impuestos estén al corriente.
- Revisar que puede escriturarse, que sea legalmente negociable (que tenga escrituras) y que no esté intestado.
- Conocer la zona.
- Considerar pagos por gastos de trámites. (Aproximadamente 8%, dependiendo del país o región)

- Comprar en preventa (se puede obtener a un precio más bajo pero con mayor riesgo)
- Investigar al vendedor en las instituciones de protección al consumidor.
- Pedir recomendaciones.
- Verificar estructura de la propiedad, daños, defectos o vicios ocultos.

En ocasiones puede resultar conveniente hacer reparaciones, instalaciones y remodelaciones a una propiedad si se desea venderla a un mayor precio, sin embargo, hay quienes prefieren delegar el trabajo más difícil a otros e intentan lograr una venta rápida, sacrificando la

utilidad adicional que se podría generar mediante el reacondicionamiento del inmueble.

Ingresos pasivos por renta de bienes inmuebles

La renta de bienes inmuebles, en términos generales, es un buen método para la generación de ingresos pasivos si se hace de forma adecuada. La renta de una propiedad (casa, edificio, departamento, terreno, etc.) puede entregar entre un 7 y un 12 por ciento anual, en relación con el valor de la propiedad. Por ejemplo si tienes una propiedad con un valor de $100,000, rentarla te podría generar hasta un total

de $12,000 en un año, lo que equivale a un ingreso de $1,000 por mes. Este ingreso puede ser bastante pasivo dependiendo de cuánto tiempo debas invertir mes con mes en las actividades relacionadas con la renta de esa propiedad (mantenimiento, cobranza, etc.). En un mundo ideal, tu casa estaría rentada siempre y el mantenimiento sería mínimo así que recibirías casi íntegro tu 12% de rendimiento, sin embargo, suele pasar que demores algunos meses en rentar la propiedad y en realizar algún mantenimiento antes de entregar la casa en renta, lo cual lógicamente bajará tu tasa de rendimiento. No obstante, tú estableces el monto de la renta mensual,

así que tienes bastante control sobre tus ingresos.

Rentar una propiedad incluye varios pasos que debes realizar de forma correcta. Omitir alguno de estos pasos podría derivar en problemas en el corto, mediano o largo plazo.

Mantenimiento previo.

Es muy importante que la propiedad que vayas a entregar en renta se encuentre en condiciones adecuadas para ser habitable. Si entregas la casa al inquilino con detalles que le causarán problemas, probablemente tendrás que invertir mucho más tiempo en escuchar quejas y en hacer las reparaciones necesarias. Es importante recordar que

el tiempo es clave en la generación de ingresos pasivos, y si tu sistema requiere que inviertas una gran cantidad de tu tiempo personal para hacerlo funcionar, entonces tus ingresos en gran parte dejarán de ser pasivos y se parecerán más a los que podrías obtener con un auto-empleo.

Promoción de la propiedad.

Si esperas rentar tu propiedad pronto, será necesario que la promuevas entre un grupo de personas interesadas; lógicamente, entre más grande el público mejor. Existen muchas formas de promover una propiedad para renta, pero si tienes poca experiencia haciéndolo, te recomiendo apoyarte con

un profesional de bienes raíces para que te ayude a conseguir prospectos. Los agentes de bienes raíces pueden encargarse de la promoción del inmueble, de entrevistarse con los prospectos, elaborar el contrato, reunir a los interesados para la firma del mismo y responder a todas las dudas de ambas partes. Normalmente deberás pagar el equivalente a un mes de renta por los servicios de un agente de bienes raíces, pero, desde mi punto de vista, esto vale mucho la pena, ya que te podrías ahorrar bastante tiempo, tener tu propiedad rentada más pronto (para comenzar a generar ingresos) y podrías evitarte problemas como rentar la propiedad a la

persona equivocada, omitir puntos importantes en el contrato, etc. Algunas personas prefieren no solicitar la ayuda de un profesional, tratando de ahorrarse la comisión por sus servicios, pero en ocasiones ese ahorro se puede convertir en pérdida, si no logran rentar la propiedad en varios meses, o si cometen errores de novatos en el acuerdo de arrendamiento.

Investiga a tu futuro inquilino.

No pongas tu propiedad en manos de cualquier persona, aunque parezca que estás haciendo un trato económicamente atractivo. Aunque te encuentres muy ansioso por rentar tu propiedad y comenzar a generar ingresos pasivos con

ella, ten cuidado, investiga todo lo que puedas acerca de tu contra-parte y rechaza cerrar el trato si no te encuentras completamente seguro de hacerlo. Hace menos de un año, una propiedad que utilizo para rentar se había desocupado y tenía ya más de dos meses sin poder ocuparse. Un día se acercaron un par de hombres adultos dispuestos a tomar en renta el inmueble lo más pronto posible, e incluso uno de ellos ofreció entregarme en ese momento el equivalente a la primera mensualidad. Por alguna razón mi intuición me hizo desconfiar de esas personas, y aunque realmente quería que la casa se rentara lo más pronto posible, simplemente

rechacé su oferta utilizando cualquier excusa, a fin de tener tiempo para investigarlos un poco. Buscando en las redes sociales confirmé que no eran el tipo de personas con las que quería hacer acuerdo alguno. Pronto llegó otro prospecto, una joven estudiante acompañada por varios integrantes de su familia, quienes desde el inicio me parecieron personas muy confiables, así que en ese caso no tuve duda alguna para cerrar el acuerdo, e incluso ofrecí un descuento en la cuota mensual. Estoy seguro que en ambos casos mi intuición funcionó bastante bien ya que todo transcurrió de muy buena forma.

Trata de investigar lo más que puedas

sobre tu futuro inquilino solicitando datos y documentos que te ayuden a descubrir si se trata de una persona honorable, responsable, y con la capacidad suficiente para cubrir las rentas mensuales. Para apoyarte con esto, puedes solicitar su historial crediticio, cartas de referencia, una constancia de ingresos mensuales, e incluso una constancia de no antecedentes penales. También es recomendable pedirle que cuente con un aval o una fianza.

Elaboración y firma de contrato.

Es muy importante que elabores un contrato de arrendamiento de manera que puedas establecer formalmente las

condiciones del acuerdo y que te evites dolores de cabeza lidiando con un posible mal inquilino. Es probable que puedas obtener con un abogado, el formato para un contrato de arrendamiento adecuado para tu región. Las cláusulas del contrato deben establecer claramente las condiciones del acuerdo de arrendamiento y las obligaciones de cada una de las partes. Por ejemplo, debería existir una cláusula que establezca que el arrendatario deberá hacer buen uso del inmueble, evitando daños o deterioro del mismo y cuáles serían las consecuencias por no hacerlo. Es muy importante solicitar al arrendatario un

depósito en garantía (comúnmente equivalente a un mes de renta), mismo que podría utilizarse para corregir desperfectos de la propiedad que fueran derivados del mal uso de esta. Si al término del contrato no existen daños en la propiedad, el depósito lógicamente deberá ser devuelto al arrendatario.

Entrega de la propiedad en renta.

Cuando entregues la propiedad a las personas que la ocuparán, es recomendable que realices un recorrido junto con ellos, explicando detalles importantes sobre los cuales pudieran tener dudas: instalaciones, servicios, etc. De esta manera podrás evitar errores involuntarios que puedan derivar

en daños para tu propiedad. Puede ser una buena idea hacer un inventario de la propiedad antes de entregarla, y tomar fotografías donde se puedan apreciar las condiciones del inmueble justo antes de entregarse. Esto puede ayudar a aclarar cualquier situación al término del contrato de arrendamiento. Las cuentas por los servicios (electricidad, agua potable, gas, etc.) deberán encontrarse sin adeudos y entregar constancia de ello al arrendatario.

Atención al arrendatario.

Entrega al arrendatario tus datos de contacto para que pueda localizarte en caso de tener dudas en relación con el uso de tu propiedad. Cuando esté en tus

manos y sobre todo, cuando sea tu obligación, ayúdale a resolver cualquier problema que se le presente. Es normal que durante el primer par de meses te contacte solicitando tu apoyo; hazlo de forma gustosa, y esto lo mantendrá contento(a) y tal vez lo(a) anime a renovar el contrato de arrendamiento más adelante.

Cobranza.

La cobranza puede ser realizada utilizando distintos métodos. El más sencillo es dar al arrendatario los datos de tu cuenta bancaria para que te deposite o transfiera la renta mensual. Este método por supuesto hace más pasivo tu ingreso. Otro método más

tradicional y que tal vez prefieras, es visitar personalmente al domicilio para recoger la cuota de renta mensual. Aunque debas invertir un poco más de tiempo, hacer esto puede servir para que le des "un vistazo" a tu propiedad y te cerciores de que todo anda bien.

Término del contrato.

Idealmente los contratos de arrendamiento de una propiedad pueden renovarse por varios años si ambas partes están ganando con el acuerdo, no obstante, en un momento determinado el contrato terminará definitivamente. Es importante ser consciente de este hecho y estar lo mejor preparado posible para tomar las acciones necesarias para

poner a trabajar de nuevo y lo más rápido posible tu sistema de generación de ingresos pasivos, es decir tu propiedad. Una vez que termine el contrato de renta es necesario revisar las condiciones del inmueble para asegurarse de que no tenga daños que hayan sido provocados por un uso inadecuado; también deberás asegurarte que el arrendatario te entregue constancia de haber realizado todos los pagos de los servicios con los que cuente la propiedad y que no haya dejado adeudos por conceptos de agua, electricidad, gas y cualquier otro servicio asociado con la propiedad.

Hay una posibilidad de que el

arrendatario haya realizado (sin tu conocimiento) alguna modificación a la propiedad o a alguna de sus instalaciones, y para tal efecto, se deberá acudir a las cláusulas del contrato, a menos que se llegue a un acuerdo que convenga a ambas partes.

También es posible que el inquilino haya adquirido muebles y que quiera llegar a un acuerdo contigo con el fin de dejarlos en la propiedad (venderlos) y no tener que transportarlos a su nuevo lugar de residencia. En este caso, tú tendrás la opción de decidir si te conviene o no conservar esos muebles, y si es el caso, tendrás todo a tu favor para hacer la negociación.

Es importante además exigir al arrendatario que entregue el inmueble en las mismas condiciones de higiene y limpieza con las que fue recibido o solicitarle una cuota adicional que cubra esos gastos, en caso de que se llegue al acuerdo de que tú te encargarás de esa actividad.

En resumidas cuentas, el inmueble deberá ser devuelto en condiciones muy similares a las que fue recibido originalmente.

Agente de bienes raíces

Otra de las posibilidades que los bienes raíces te presentan es la de convertirte en un agente de bienes raíces. Algunos

profesionales expertos en bienes raíces logran hacer verdaderas fortunas ayudando a las personas a comprar o vender propiedades. No obstante, este no siempre es un modelo de generación de ingresos pasivos (a menos que logres automatizar una parte importante del proceso) ya que los ingresos son derivados de cada compra-venta o renta que ayudes a concretar, para lo cual ciertamente se requiere realizar un trabajo activo. De cualquier manera, esta actividad es bastante lucrativa para quienes desarrollan las capacidades y habilidades suficientes.

Para lograr resultados importantes como agente de bienes raíces se requiere tener

una actitud inquebrantable. De acuerdo con Preston Ely, experto en el tema, la actitud positiva representa hasta el 95% del éxito en el negocio de las bienes raíces. El problema es que puedes hacer una gran labor intentando que se realice una cierta transacción e invertir varios días intentando convencer a un prospecto determinado, y después de todo ese esfuerzo es probable que la transacción simplemente no se realice, lo cual por supuesto implica que no recibirás un centavo a cambio de todo el trabajo realizado. Más aún, después de esos reveses, deberás mantener esa actitud positiva para poder tener éxito en las siguientes oportunidades.

Los agentes de bienes raíces normalmente obtienen un porcentaje del precio final con el que es vendida una propiedad con su ayuda. Este porcentaje puede ser de alrededor del 5%, pero es algo variable. Así que si logras ayudar a una persona a vender una propiedad en $1,000,000 estarás obteniendo $50,000 tan sólo por esa transacción. Si eres nuevo en el negocio tal vez te convenga comenzar cobrando un porcentaje un poco más bajo (digamos del 3%) para que tengas mayores posibilidades de que las personas te contraten y por lo tanto, obtener ingresos de forma más rápida. Como podrás imaginar, el secreto de los corredores de bienes raíces es el de

contar con una amplia cartera de propiedades en venta, así como una lista de personas interesadas en invertir en bienes raíces y lograr concretar las transacciones lo más rápido posible. Si logras realmente volverte muy efectivo vendiendo propiedades, tienes una gran posibilidad de hacer mucho dinero.

Existe otro modelo sobre el que trabajan algunos agentes de bienes raíces.

Con este modelo, el corredor consigue acuerdos con las personas para vender sus propiedades al precio más bajo posible en un corto plazo. Para esto se firma un acuerdo con el vendedor, donde se establece el precio de la propiedad y el plazo máximo para venderla; también

se establece un período para la inspección del inmueble. Una vez firmado el acuerdo, el agente promueve la propiedad y la asigna a un comprador o inversionista interesado en adquirirla a cambio de una lucrativa comisión por asignación. Las comisiones por asignación se determinan dependiendo de qué tan buena parezca la inversión y puede ser equivalente a un buen porcentaje del precio de la propiedad, pero el monto dependerá siempre de las habilidades de negociación del intermediario. Para lograr éxito con este modelo de negocio lógicamente se requiere de experiencia, misma que sólo puede ser obtenida intentándolo una y

otra vez.

Para muchas personas puede ser un verdadero reto vencer las “cuestiones éticas” del negocio de las bienes raíces ya que normalmente estarás tratando de dar menos a cambio de más para que el negocio resulte más redituable, no obstante, hacer esto es aceptado como algo completamente legal. El valor entregado en todo caso, supondría ser el hecho de lograr agilizar la compra-venta de una propiedad tanto para el comprador como para el vendedor; tu valor agregado consiste en este caso en que ayudarás a que el vendedor obtenga rápidamente el dinero que necesita y el comprador obtendrá una propiedad


apropiada para invertir su dinero.

Bienes Raíces Virtuales

Además de ganar ingresos pasivos a partir de los bienes raíces físicos, también puedes generar ingresos de los bienes raíces virtuales.

Los bienes raíces virtuales son las propiedades que puedes tener en línea, incluidos los nombres de dominio, sitios web y servicios en la Web. Un bar virtual en un mundo de un juego en línea es un ejemplo de bienes raíces virtuales.

Si alguna vez registraste un nombre de dominio o creaste un sitio web, entonces ya posees algunos bienes raíces

virtuales.

La propiedad es algo así como una zona gris, tanto con los bienes raíces físicos como con los virtuales. Yo uso el término vagamente aquí. La propiedad depende de cuánto control tienes sobre un bien, así que tenemos un espectro de posibilidades. Por ejemplo, si quieres descubrir quién es el verdadero dueño de tu casa, deja de pagar tus impuestos sobre la propiedad por un tiempo y mira qué pasa.

Con los bienes raíces virtuales, la propiedad puede ser especialmente confusa, pero para nuestros propósitos, de lo que realmente estamos preocupados es de cuanto poder tienes

para monetizar tu propiedad.

Supongamos que tienes una página de Facebook. Podríamos decir que Facebook la posee más que tú, además, tú no tienes mucho control sobre su diseño y la funcionalidad. Sin embargo, todavía tienes cierta capacidad para obtener beneficios económicos, por lo que podrías tratarla como un bien raíz virtual de tu propiedad en cierta medida. Por ejemplo, podrías recomendar un producto con tu enlace de afiliado, y si alguno de tus amigos compra algo, tu ganas un poco de dinero. O podrías utilizar tu página de Facebook para llevar tráfico a tus otras propiedades virtuales y luego monetizar

ese tráfico.

Monetizar los bienes raíces virtuales

Hay muchas maneras de monetizar los bienes raíces virtuales, tanto activos como pasivos.

Una manera de hacer dinero con los bienes raíces virtuales es mediante la inversión en nombres de dominio. Si puedes comprar un nombre de dominio a un precio y luego venderlo por más, te beneficiarás de la apreciación del valor y la apreciación puede ser considerada una forma de ingresos pasivos.

Todavía soy propietario del nombre de dominio dexterity.com, que he tenido

desde mediados de los años 90. Una sola palabra. Los nombres de dominio *.com* pueden ser valiosos en estos días, porque casi todos han sido tomados ya (a menos que inventes una nueva palabra). Así que si yo quisiera, podría ser capaz de vender este dominio obteniendo una ganancia.

También puedes comprar y vender sitios web, que es otra forma de comercio con bienes raíces virtuales. Comprar barato, vender caro, y lograr un beneficio en el intercambio. Esto no necesariamente es ingreso pasivo, pero es una manera de obtener beneficios económicos de dichas propiedades, no obstante.

Aparte del valor del nombre de

dominio, el valor de los bienes raíces virtuales depende en gran medida del tipo de tráfico que recibes. Más tráfico es bueno. Mayor tráfico de calidad (es decir, personas que están dispuestas a gastar dinero) también es bueno.

Una forma interesante de bienes raíces virtuales es la compra de bienes virtuales en los mundos de un juego virtual. No estoy metido en ese tipo de cosas, pero he oído de gente que hace un poco de dinero mediante la compra y venta de propiedades en mundos virtuales en juegos en línea, tales como personajes, edificios, armas, etc. Aunque a menudo ganan menos del salario mínimo.

Desarrollo de la propiedad virtual

Cualquiera puede comprar una propiedad virtual, ya que todo lo que tienes que hacer es registrar un nombre de dominio, lo que se puede hacer en cuestión de minutos. Esto es mucho más simple que la compra de bienes raíces físicos.

Personalmente me encantan los bienes raíces virtuales, ya que es fácil empezar y no tienes que involucrar mucho dinero en efectivo, no tienes que tratar con bancos, ni gestores, ni montañas de papeleo basado en el miedo; son fáciles de mantener y hay muchas maneras de obtener beneficios económicos con

nuevas formas encontrándose cada año.

Comencé mi sitio web con un costo total de $9. Mi único gasto fue al registrar el nombre de dominio. Coloqué el sitio en un servidor web que estaba usando para otro sitio, así que no tuve que pagar nada extra por hospedaje web. Después de eso, todo lo que gasté para mejorar el sitio web, como para compras de software y mejoras en el hospedaje, salieron de los ingresos del sitio. Trata de comprar bienes raíces físicos con una inversión de $9. Puedes gastar más en gasolina por sólo conducir por ahí para ver las propiedades.

Mi forma favorita de generar tráfico en un sitio web es con mucho contenido

gratuito de calidad. Esto atrae visitantes, enlaces, y clasificaciones de búsqueda que pueden ayudar a mantener y aumentar el valor de la propiedad con el tiempo. Cuando mi sitio no tenía tráfico, publiqué ese contenido libre fuera del sitio, para que la gente pudiera encontrarlo. Este contenido externo ayudó a dirigir el tráfico a mi sitio.

El tráfico es la clave. Una vez que haya tráfico, puedes obtener beneficios económicos en muchas maneras diferentes. Puedes vender publicidad, usar programas de afiliados, hacer ofertas de inversión conjunta, solicitar donaciones, vender suscripciones a un sitio de membresías, y más. En gran

parte esto se reduce a probar y experimentar. Cada sitio es único, así que lo que funciona para uno puede no funcionar para otro.

Saltando sobre las tendencias

Cuando se trata de la construcción de bienes raíces virtuales, muchas personas realmente no saben lo que están haciendo, al igual que yo no sabría lo que estaría haciendo si tratara de invertir seriamente en bienes raíces físicos. Estas personas hacen el equivalente a tratar de construir un centro comercial en el medio de la nada y luego lo abandonan a medio

terminar. Luego se quejan de que no se puede hacer dinero con los centros comerciales.

Tal vez el mayor problema que he visto es que la gente trata de construir bienes raíces virtuales copiando lo que otros ya han hecho en exceso. No quiero siquiera saber cuántas personas han comenzado blogs de desarrollo personal después de ver el mío. Esta estrategia no va a funcionar muy bien en estos días.

Cuando puse en marcha este sitio en 2004, no sabía de ningún bloguero que escribiera sobre desarrollo personal. Era una idea relativamente nueva. Había expertos en desarrollo personal, pero ellos se centraban

principalmente escribir libros y en dar conferencias. La mayoría de sus sitios web eran escuetas tarjetas de negocios en línea, con no más de 10 páginas en total. Muchos de ellos ni siquiera sabían qué era un blog. Concebí una gran oportunidad ahí, así que me lancé sobre ella.

Ver esta oportunidad en 2004 fue como encontrar un gran terreno barato y disponible en el borde de un área metropolitana de rápido crecimiento. Tú sabes que a medida que la ciudad crece, la tierra va a ser cada vez más valiosa, así que es una buena inversión.

Cuando empecé en el 2004, para mí y para otros blogueros como yo, era casi

como si no pudiéramos hacerlo mal. Hubo una demanda mucho mayor por los blogs de lo que los mismos autores podían satisfacer. Muchos otros blogueros que comenzaron en ese tiempo vieron crecer su tráfico de forma frenética. No obstante, esos días dorados han terminado.

Si yo estuviera empezando hoy, no iniciaría un blog de desarrollo personal. Este campo está demasiado lleno en la "blogosfera" ahora. Sería una gran cuesta arriba contra una competencia muy arraigada para destacar, conseguir seguidores, y llegar a la cima de los motores de búsqueda. No estoy diciendo que sea

imposible tener éxito con un nuevo blog ahora – lo cual todavía se puede hacer - pero no es tan accesible como lo era antes. Hay objetivos mucho más fáciles.

Si yo estuviera empezando hoy y quisiera trabajar esencialmente en el mismo campo, me gustaría ir a donde todavía hay una gran cantidad de inmuebles vacíos, que podría conseguir baratos y construir una audiencia. Yo podría entrar en el negocio de los *ebooks* dado que dicho mercado se está expandiendo debido a todas las ventas de *iPads* y otras tabletas, y no se está siquiera cerca del punto de saturación todavía.

Otras buenas opciones serían las

aplicaciones para *iPhone*, *iPad*, además de tabletas y teléfonos con Android. Otra opción sería desarrollar aplicaciones para Chrome, que recientemente se convirtió en el navegador #1. Y ya que la nueva Macbook Pro salió recientemente, podrías desarrollar una nueva aplicación para tomar ventaja de la pantalla Retina, así como algunas de las nuevas características del sistema operativo X Lion Mountain. Algunos de estos mercados pueden parecer llenos ya, pero creo que esto es sólo el principio.

En 2004 yo estaba preocupado debido a que podría estar comenzando tarde en

los blogs porque había ya 8 millones de blogs cuando empecé, aunque la mayoría eran muy similares a diarios personales. Ahora existen probablemente entre 400-500 millones de blogs. Creo que vamos a ver la misma explosión con los ebooks y los diferentes mercados de aplicaciones en los próximos años. ¿Crees que 650,000 aplicaciones para *iPhone* o *iPad* son muchas? Espera unos cuantos años. Aún es muy temprano.

Como Wayne Gretzky diría, patina hacia dónde va la pelota, no hacia donde ha estado. Los blogs son noticia de ayer. Si aún no te has montado sobre la cima de esa ola a estas alturas, has perdido el

barco. Céntrate en lo más nuevo, las oportunidades más recientes que acaban de salir, pero que no están tan saturadas de competidores todavía.

Cuando se trata de bienes raíces en línea, si te duermes, pierdes. Cuando veas una oportunidad, actúa rápido.

Superando las excusas

Una de las razones por las que las personas vacilan en tomar acción es que se ahogan en las excusas. Sin embargo, las personas que tienen éxito podrían estar utilizando las mismas excusas. No es la existencia de posibles excusas el problema. Es la disposición a sucumbir en ellas.

Como señalé en un capítulo anterior, “no sé cómo” es quizás la excusa más frívola y más grande de todas.

Si no sabes cómo hacerlo, hazlo de todos modos. Una vez que lo hagas, entonces sabrás cómo. Por supuesto que nunca vas a saber cómo la primera vez que lo hagas. Nadie lo sabe.

La gente suele pensar que supuestamente van a tener éxito con un proceso como éste:

1. Establezco una meta.
2. Encuentro una estrategia para llevarla a cabo paso a paso.
3. Sigo los pasos para completar la meta.

Cuando no pueden completar el paso 2,

se quedan atascados y posponen las cosas. También se quejan mucho, lo cual yo aborrezco.

Un enfoque más realista lucirá como el siguiente:

1. Establezco una meta.
2. Imagino una pequeña acción que pudiera moverme más cerca de esa meta. En el peor de los casos, simplemente adivino.
3. Llevo a cabo la acción determinada en el paso 2.
4. Si no he logrado el objetivo, repito desde el paso 2.

El año pasado yo no sabía cómo crear una canción. No sabía cuáles eran los pasos, así que no podía usar el primer

método. Pero tuve la oportunidad de completar una canción utilizando el segundo método. Podía adivinar el primer paso, que era cargar el programa *GarageBand* en mi Mac por primera vez. Una vez que el programa estaba ejecutándose y miré la interfaz, tuve algunas ideas sobre cuál sería el paso siguiente, por ejemplo, “Crear un proyecto nuevo”. En esa misma sesión, creé mi primera canción. Fue horrible y duraba sólo 12 segundos, pero con eso inicié. Y en el transcurso de una semana más o menos, tuve la oportunidad de crear algo que tenía unos 3 minutos de duración y que por lo menos era tolerable.

Es lo mismo con la construcción de bienes raíces virtuales. Nadie sabe cómo hacerlo al principio, pero lo haces de todos modos. Sólo imagina un paso y llévalo a cabo. Después imagina otro paso y lo haces también. Mantente adaptando y actuando hasta que llegues a algún lugar interesante.

Si piensas que necesitas saber todos los pasos a seguir antes de empezar, estás siendo tonto y paranoico. Incluso si alguien te da los pasos de acción que funcionan para él, probablemente no van a funcionar exactamente igual para ti. Los insumos serán diferentes. Puedes tratar de seguir una misma receta, pero te va a salir un poco diferente cada vez.

No te ofusques antes de comenzar. Con cualquier tipo de flujo de ingresos pasivos, podrás aprender sobre la marcha. Para un novato este puede parecer un pensamiento aterrador. Pero una vez que te acostumbres a ello, verás que la incertidumbre es lo que lo hace divertido. :)

Fama

La fama es atención por parte de la gente. Con la atención suficiente puedes generar ingresos pasivos.

Monetizar la fama

Rentabilizar la fama es realmente muy fácil. Considera el efecto Oprah. Cuando Oprah recomienda un libro, este se vende como loco. Si ella quisiera, podría aprovechar su fama para promover productos, empresas y mucho más, a cambio de una parte de las ventas. Muchas empresas estarían encantadas de pagarle por su aprobación.

La Iglesia Católica es excelente

aprovechando la fama para ganar dinero. La Iglesia tiene muchos seguidores que salen a promoverla. Esto genera nuevos suscriptores que a su vez se animan a salir a difundir las "buenas nuevas". Al tomar el formato de una organización sin fines de lucro, también evitan muchos impuestos. L. Ron Hubbard copió su modelo para crear la Iglesia de la Cienciología, que es también muy rica.

Las celebridades comúnmente generan flujos de ingresos por respaldar productos y servicios. Con suficiente apalancamiento se les puede conceder una porción de las ventas que ayudan a generar, opciones sobre acciones y

beneficios adicionales. Su aprobación puede no implicar mucho esfuerzo directo, tal vez una sesión de fotos o alguna filmación, pero puede producir ingresos muy significativos si la recomendación de la celebridad tiene mucho peso en términos de generación de ventas.

Muchas celebridades tienen millones de seguidores en Twitter, a pesar de que a menudo comparten actualizaciones en su mayoría de carácter personal, que nadie querría leer si se tratara de una no-celebridad. Con tan grandes audiencias, podrían recomendar todo tipo de cosas que les hicieran ganar dinero, como William Shatner lo hizo

apareciendo en comerciales de Priceline. Las estrellas de cine pueden promover sus propias películas también, lo cual pone más dinero en sus bolsillos si es que pueden ayudar a vender más entradas.

La fama ofrece muchos beneficios porque la atención genera más atención. Una estrella de cine famosa recibe más ofertas de películas porque la fama de estaestrella puede conducir a más gente a ver la película. Más películas significan aún más fama y reconocimiento.

No tienes que convertirte en una gran estrella de cine para disfrutar de algunos de los beneficios de la fama. Incluso un

poco de fama puede ayudar. Por ejemplo, debido a la popularidad de mi sitio web, he sido citado en el New York Times tres veces. Mi sitio web ha sido mencionado en varios libros, así como en la televisión. Nunca he pagado por esta publicidad extra. Más exposición puede generar más tráfico web, y eso es algo que ya sé cómo monetizar. No tengo una buena manera de medir la magnitud en lo que esto ayuda a mis ingresos, pero estoy seguro de que tiene algún efecto.

Hay que tener cuidado al monetizar la fama porque siempre hay una posibilidad de matar a la gallina de los huevos de oro. Si haces algo estúpido

que mata tu reputación y todo el mundo se vuelve contra ti, tu fama se convertirá en infamia. Curiosamente, todavía puedes obtener beneficios económicos de la infamia, pero puede que tengas que utilizar estrategias diferentes. El mayor riesgo para tu situación financiera está en enturbiar tu reputación y en ser olvidado.

Vida pública vs vida privada

Algunas personas famosas se basan realmente en la gestión de marca y reputación. Muy a menudo sus vidas reales difieren significativamente de sus personajes públicos, pero siguen jugando esos personajes, en parte porque les generan dinero. Uno de los

mejores ejemplos de esto sería la lucha libre profesional, donde los personajes públicos pueden ser muy extraños e impulsados por el conflicto. El drama vende más boletos.

Cuando me di cuenta que era probable que mi tráfico web me diera una pequeña dosis de celebridad en línea, hice la elección consciente de que no quería tener que manejar dos personajes diferentes en mi *psique*. Ya sea en público o en privado,hago todo lo posible para comportarme de la misma manera... y no ocultar aspectos de mi personalidad, independientemente de cómo la gente pueda juzgarme. Pero mucha gente no se siente bien al hacer

esto, así que separan su yo público del privado.

Ya sea que inventes un personaje público al cual representar o hagas todo lo posible para ser tú mismo en ambos mundos, es una cuestión de preferencia personal. Sin embargo, puedes tener problemas si pretendes que tu personaje público es tu yo privado real. Muchos oradores han caído en esta trampa.

Cómo ser famoso

¿Cómo te conviertes en alguien famoso en primer lugar? Yo diría que la regla #1 es *violar las expectativas*. La fama es atención, y para conseguir la atención necesitas destacar. Copiar lo que hacen

todos los demás sólo te hace invisible. Para llegar a ser famoso tienes que hacer algo excepcional, inusual o extraordinario. Haz alarde de tu singularidad. Aprende lo que otros hicieron para llegar a ser famosos, y luego descarta esos métodos y haz algo diferente. Está bien tomar un planteamiento general como modelo, pero no copies su estilo personal o su técnica a menos que quieras ser etiquetado como un “fulano de tal, junior”.

He adquirido un cierto grado de fama al compartir públicamente muchos de mis intereses personales en mi blog, incluyendo mis experimentos con el

sueño polifásico y los alimentos crudos, mi interés en las relaciones abiertas, mis exploraciones de la realidad subjetiva, etc. Por supuesto que hay muchas personas que comparten los mismos intereses, así que no soy particularmente único en ese sentido. Pero no había mucha gente dispuesta a compartir esos detalles en público, especialmente con personas en el campo del desarrollo personal. Los escritores en este campo tenían la tendencia de encubrir sus vidas y presentar una imagen pública saneada. Compartí el lado más experimental de mi vida, y cuando lo hice, la gente me lo agradeció. Las personas con intereses o desafíos

similares se podían relacionar con lo que yo estaba pasando en cada momento y aprender de mis fracasos y mis éxitos. Ellos me animaron a continuar. También me sentí bien haciendo esto.

Me di cuenta pronto que si seguía con ese enfoque, seguramente algunas personas se volverían en mi contra, como las que se molestan por artículos como 10 razones por las que nunca debes tener una religión o cómo graduarte de la cristiandad, pero en el balance, he ganado mucho más tráfico e ingresos de lo que he perdido por haber escrito sobre esos temas abiertamente. En algunos medios de

comunicación esto sería contraproducente, pero con los blogs la gente tiende a poner más énfasis en la honestidad y la autenticidad que en la necesidad de que el escritor clone sus valores.

La fama es una mezcla de cosas. Así como puede abrir muchas puertas, también puede hacer cosas raras en tu vida social. Si puedes sentirte congruente con este camino, no es tan difícil llegar a ser famoso. Lo difícil es llegar al punto en el que puedas aceptar y dar la bienvenida a todo el paquete. La mayoría de las personas pudieran apreciar los beneficios de la fama, pero definitivamente no quieren

hacer frente a los inconvenientes que trae consigo, como la pérdida de la privacidad, un sinfín de solicitudes por parte de las personas, y la crítica pública a la que tendrían hacer frente; así que rechazan el paquete en su conjunto, lo que prácticamente asegura que no llegarán a ser famosas.

Incluso la gente que conozco que parece bastante cómoda con la fama,la mantiene tan lejos como sea posible. Para ellos, la fama es un subproducto de perseguir otros intereses, pero no es un fin particular valioso por sí mismo.

Donativos

Una de las formas más sencillas para empezar a ganar ingresos pasivos de inmediato es solicitar donaciones. Esto es simplemente invitar a la gente a darte dinero.

La bondad de los extraños

En raras ocasiones las donaciones pueden despegar realmente. Consideremos el caso de Karen Klein, la vigilante del autobús de Nueva York que fue filmada siendo intimidada por los estudiantes dentro del autobús en 2012. Un tipo llamado Max Sidorov inició una campaña para recaudar dinero para que ella tomara

unas vacaciones, a través del sitio IndieGoGo, con el objetivo de recaudar $5,000 USD.

A medida que el vídeo del abuso se volvió viral, acumulando millones de visitas en YouTube, y las noticias de esta campaña se extendieron, las donaciones se incrementaron. La campaña de donaciones terminó recaudando más de $700,000 USD.

Además de eso, alguien inició una campaña de IndieGoGo para recaudar algo de dinero para Max, tal vez para recompensarlo por la idea. El objetivo inicial era recaudar $2,500 para Max, y la campaña terminó recaudando más de $7,000.

Karen Klein logró hacerse de varios cientos de miles de dólares. Y ella ni siquiera solicitó esto.

Al parecer el salario normal de Karen como vigilante de autobús era de $15,000 al año. Gracias a la campaña de donaciones que Max creó para ella, obtuvo el equivalente a más de 46 años de trabajo.

Pide y te será dado

Mis resultados con las donaciones no son ni de lejos tan asombrosos como los de Karen, pero sí invito y acepto donaciones como una de las muchas fuentes de ingresos pasivos. Las donaciones son una de mis pequeñas

fuentes, pero pueden aumentar con el tiempo, y esta corriente es muy fácil de mantener.

Comencé con donaciones de prueba en 2005. Había estado blogueando desde hacía varios meses, pero realmente no estaba haciendo dinero con ello. Empecé a recibir correos electrónicos de personas que me decían que querían pagarme algo a cambio de todo el valor que habían recibido de mi contenido libre. Uno de ellos preguntó si podía enviarme algo de dinero con PayPal. Yo dije que sí, y me dio el primer donativo.

Otros me animaron a hacer más fáciles las donaciones, y tomar sus consejos en

realidad me ahorró tiempo. De lo contrario la gente se habría mantenido preguntando. Así que puse una página de donaciones con un enlace de PayPal. PayPal puede generar automáticamente el código HTML y el botón de donación para ti, así que esto es muy fácil de hacer.

La cantidad de dinero que he obtenido con las donaciones ha variado con el tiempo. En su punto máximo hace varios años, conseguía entre $1,000 y $2,000 en donaciones por mes. Hoy en día son de alrededor de $500 a $700 por mes en promedio. Aunque no es una fuente de ingresos importante, las donaciones todavía me traen miles de dólares en

ingresos anuales.

Si ya tienes un sitio web que proporciona un valor decente de forma gratuita, te animo a que por lo menos trates de poner un enlace de donaciones y veas qué pasa. Si por lo menos unas pocas personas desean compensarte de alguna manera, ¿por qué no hacer que sea fácil para ellos?

He recibido muchas donaciones por $100, $200 y hasta más de $300. Es agradable recibir esta ayuda financiera adicional, especialmente cuando se proporciona tanto contenido de forma gratuita.

Eficacia de las donaciones

Las donaciones pueden ayudar, pero yo no recomendaría basar tu estrategia en torno a las donaciones como ingresos totales a menos que vayas a crear una empresa sin fines de lucro y se tenga a alguien a cargo de la recaudación de fondos, o si tienes una audiencia verdaderamente masiva como Wikipedia. Para un negocio normal en la Web, las donaciones pueden proporcionar un flujo de ingresos un poco satisfactorio, pero no contaría con ellas para cubrir todos tus gastos.

Por otro lado, si tienes la capacidad de crear una campaña viral importante en torno a tus esfuerzos de recaudación de fondos, como Max Sidorov hizo por

Karen Klein, entonces una estrategia centrada en la donación puede valer la pena.

Si quieres empezar a generar algunos ingresos pasivos, *conoce el universo hasta la mitad*. ¡Pide!

¿Por qué los Libros Electrónicos son una Oportunidad de Oro?

Los datos recientes de 1189 editores muestran que las ventas de libros electrónicos han superado a las ventas de libros de tapa dura y superarán pronto las de los libros de bolsillo.

Al comparar el mismo periodo de ventas del año 2011 frente al 2012, las ventas de tapa dura aumentaron un 2,7% mientras que las ventas de libros

electrónicos aumentaron un 28,1%. Es difícil que el suministro de oferta de libros electrónicos de calidad se mantenga al día con este tipo de tasa de crecimiento, por lo que es probable que los vendedores de libros electrónicos vean una demanda más fuerte que la normal de sus libros electrónicos existentes por mucho tiempo.

Los libros de papel siguen siendo #1 en términos de ventas, pero esta tendencia no se espera que dure mucho más tiempo.

Una categoría en particular que se ha disparado (tanto en los ebooks y en los libros de tapa dura) son los temas para jóvenes y niños. Este género ha visto

tasas de crecimiento de tres dígitos.

Como mencioné en uno de los temas anteriores acerca de *los sistemas de ingresos pasivos*, los datos señalan claramente algunas grandes oportunidades para la venta de libros electrónicos.

¿Qué está impulsando este rápido crecimiento en las ventas de libros electrónicos? Las computadoras de tableta y los dispositivos de lectura de libros electrónicos como el iPad y el Kindle.

Las computadoras de tableta impulsan las ventas de libros electrónicos

Echemos un rápido vistazo a las proyecciones para la venta de tabletas.

Deutsche Bank estima que 97 millones de computadoras *tablet* fueron entregadas en el 2012, aumentando a 124 millones en 2013. Eso sería un aumento del 28% año tras año. No es el mismo período de comparación de las ventas de libros electrónicos, pero, ¿te parece familiar esta cifra?

Las ventas del iPad por si solas fueron de alrededor de 60 millones de unidades en el 2012, aumentando a 74 millones en 2014.

Incluso Microsoft ha roto con su modelo de negocio anterior, pasando por alto a sus socios de hardware para crear el

hardware de su propia tableta, llamada *Microsoft Surface*. El espacio de las tabletas claramente se está calentando con la competencia. Miles de millones de dólares se venden cada mes en PCs de tableta.

La mayoría de estos dispositivos de tableta están orientados a consumir contenido en lugar de creación de contenido. Esto está creando un gran aumento en la demanda de aplicaciones, juegos, libros electrónicos y cursos.

Una oportunidad de oro para los autores de libros electrónicos

Estas cifras sugieren algunas

oportunidades importantes para los autores de libros electrónicos. En realidad no es tan difícil crear y vender un libro electrónico en estos días, incluso si nunca has escrito uno antes. Un buen lugar para comenzar es el programa de Vic Johnson, que te enseña cómo crear y vender libros electrónicos, y en su vídeo de introducción también se comparte información acerca de por qué este es un momento extraordinariamente bueno para vender libros electrónicos. Vic comparte incluso información de contacto de los proveedores que utiliza, de manera que puedas obtener ayuda para dar formato a tu libro electrónico, creando una

cubierta apropiada para él, y más.

Hablé con Vic de nuevo la semana pasada, y señaló que es muy factible crear flujos de ingresos pasivos decentes tan sólo centrándose en los tres actores principales (Amazon/Kindle, Apple/iBooks, y Barnes & Noble/Nook). Es algo muy bueno si tienes un sitio web para vender tus libros electrónicos también, pero en estos días eso no es necesario. Mi libro Desarrollo Personal para Personas Inteligentes fue publicado por Hay House en 2008, y cuenta con versiones de libro electrónico para Kindle, iBooks, etc., pero no vendo ninguna copia directamente a través de mi sitio

web.

Muy probablemente voy a crear y vender un libro electrónico para el tutorial paso a paso que haré más adelante en esta serie de ingresos pasivos. La "señal" es demasiado clara para ignorarla. Esta es una jugosa oportunidad que no va a durar para siempre. Con el rápido crecimiento de las ventas de libros electrónicos y tabletas, este es un buen momento para entrar en los ebooks. Es posible ver aumentar las ventas durante un tiempo simplemente viendo la expansión del mercado. Esto me recuerda la oportunidad que vi en 2004 cuando empecé a bloguear, muchos bloggers

pudieron ver un aumento significativo en su tráfico con la expansión general de la blogosfera.

Tengo la intención de seguir con la no-ficción, ya que es mi fortaleza, pero hay algunas oportunidades importantes si piensas que puedes publicar un libro para niños o adultos jóvenes. Los adolescentes y preadolescentes simplemente no pueden tener suficiente de esas historias de vampiros. :)

Vic también se ofreció generosamente a ayudar con algunas preguntas y respuestas adicionales. Puesto que él puede ver que cientos de personas de mi sitio web están tomando su curso, sugirió que invitemos a la gente a que

nos envíen sus preguntas sobre la creación y venta de libros electrónicos. Vic y yo seleccionaremos unas 10 preguntas y tendremos una conversación telefónica para discutir y responder a ellas, grabaremos la llamada, y lo compartiremos en mi sitio web.

Tengo muchas ganas de seguir este proceso yo mismo. Por un lado, me gusta enseñar a la gente sobre los ingresos pasivos, y tengo cerca de 17 años de experiencia en hacer dinero de esta manera, así que hay mucho que compartir. Por otro lado, también me encanta probar cosas nuevas ya que me aburro fácilmente si sigo haciendo lo

mismo una y otra vez. Aunque Vic ha creado y vendido muchos libros electrónicos con mucho éxito (ganando más de $7 millones), yo apenas he incursionado en esto. ¡Va a ser divertido!

Como último consejo, trata de no estar tan ansioso acerca de acerca de si tu primera fuente de ingresos será un *jonrón* o un fracaso. La generación de ingresos pasivos es una habilidad a desarrollar en el largo plazo. La única manera de saber realmente qué tan bien funciona una idea determinada es probarla. Puedes hacer un estudio de mercado para poner las probabilidades a tu favor, tal como lo explica Vic en su

programa, pero también ayudará si puedes entrar en esto con una mente de principiante y te mantienes abierto(a) a todos los resultados posibles, sin ceder a sentimientos de necesidad y desesperación. Me pareció especialmente útil adoptar esta actitud cuando estaba comenzando.

Inversiones

Otra forma de ganar ingresos pasivos es a través de la inversión. Ya he mencionado la inversión inmobiliaria, pero por supuesto también puedes generar ingresos de muchos otros tipos de inversiones, tales como las acciones en una empresa o ganar intereses con un certificado de depósito.

Las inversiones pueden pagar intereses, dividendos y ganancias de capital. Dependiendo de las leyes tributarias vigentes y cuánto estás ganando, tus ganancias de inversión también pueden ser sometidas a impuestos más bajos que otras formas de ingresos, en parte

porque los gobiernos quieren fomentar un mayor crecimiento económico.

Estas son algunas de las evaluaciones generales que se deben hacer en lo que respecta a los diferentes tipos de inversiones:

Datos - ¿Cuáles son los detalles específicos de la inversión? Para las empresas esto se llama análisis fundamental. Mira el estado actual de la empresa, incluyendo sus bienes físicos, tecnología, propiedad intelectual, cantidad de efectivo, flujo de caja, deuda y las condiciones del sector. Esto te ayuda a evaluar la inversión en relación con otras posibles inversiones.

Desempeño - Si se trata de una

inversión ya existente, se puede ver su desempeño anterior. Aunque el rendimiento pasado no puede predecir el futuro con exactitud, es un indicador de hacia dónde se dirigen las cosas. El análisis técnico es un acercamiento a la inversión que busca en las métricas de rendimiento del pasado para evaluar la probabilidad de que la inversión aumentará en valor.

Riesgo - ¿Qué tan riesgosa es la inversión? ¿Te parece bastante estable, o ha estado experimentando una alta volatilidad?

Retorno - ¿Cuál es la tasa esperada de retorno? ¿Anticipas una rentabilidad razonable relativa a tu inversión y al

riesgo percibido?

Control - ¿Cuánto control personalmente ejerces sobre esta inversión? Si compras una acción común en una compañía, puedes ser capaz de ejercer un pequeño grado de influencia como accionista. Si te sientas en el Consejo de Administración, podrás ejercer más influencia. Y si eres el CEO, puedes ejercer una influencia aún mayor. Esto es un arma de doble filo. Más control significa que tienes más habilidades para dirigir tus inversiones, pero también significa que tendrás más responsabilidad si las cosas van al mal.

Impacto - ¿Estás invirtiendo para hacer

tanto dinero como sea posible, o estás contribuyendo responsablemente a través de tus inversiones? Dónde inviertas tu dinero, tiempo y energía afectará cómo te sientes acerca de ti mismo, así como la forma en que influyes en la economía global. ¿Vas a invertir en armas, comida chatarra, refrescos, drogas, extracción de petróleo, cosméticos, banca, entretenimiento, juegos de azar, pesticidas, cigarrillos, ganadería industrial, etc.? Si pones dinero en un fondo que está financiando todas estas cosas, es un hecho que las estás apoyando. Descubre por ti mismo a donde va tu dinero.

Tiendo a poner mucho peso en este último factor al considerar las inversiones. Por esta razón, incluso considero las donaciones de caridad como una forma de inversión. No puedo ver un retorno financiero para estos gastos, pero todavía puedo contribuir en su impacto.

Si intentas invertir desde un lugar que no se alinea con tus valores, probablemente vas a terminar saboteándote a ti mismo. En el pasado yo tenía algunos fondos de inversión, pero los dejé hace muchos años. Yo prefiero no apoyar directamente a las compañías como Monsanto, McDonald's, y Philip Morris en la consecución de objetivos que se

ven tan fuera de alineación con mis valores.

Mis lugares favoritos para invertir son: (1) mi propio crecimiento personal, y (2) mi propio negocio. Invertir en el crecimiento personal significa pagar por experiencias que propicien el crecimiento - como libros, programas de audio, cursos, seminarios, entrenamiento, formación, viajes y mucho más - todo lo que ayude a crecer. Lee El mejor lugar para invertir tu dinero para obtener más información. Invertir en un negocio que posees puede ayudar a hacer el negocio más estable, para que puedas disfrutar de ingresos pasivos de él durante años o

décadas.

Algunas personas confunden la compraventa con la inversión a largo plazo. La compraventa está más cerca del ingreso activo, porque compras y vendes rápidamente y repetidamente, haciendo ganancias en estos intercambios. Incluso si te va bien con el comercio, tus ingresos se detienen cuando no estás trabajando activamente. La inversión a largo plazo es un enfoque más pasivo, en el que haces la mayor parte de tu trabajo por adelantado para seleccionar una buena inversión, y luego (con suerte) verla aumentar de valor con un mantenimiento mínimo de tu parte. Si estás

comprobando el precio de la acción todos los días, eso no es particularmente muy pasivo.

Aunque la advertencia “se necesita dinero para hacer dinero” se puede aplicar a la inversión, todavía hay mucho espacio para las personas que hábilmente pueden invertir el dinero de otros, compartiendo las ganancias. Ya sea si tienes dinero para invertir o no, un cierto grado de habilidad es importante, ya sea la habilidad para escoger las inversiones o escoger asesores de inversión. Estas habilidades pueden ser desarrolladas, por supuesto, con el tiempo, independientemente de tu punto de partida.

Yo, personalmente, no te puedo asesorar mucho para convertirte en un inversionista profesional, ya que no ha habido un interés serio de mi parte en esto. Creo que es importante mencionarlo en esta serie por el rigor en el tema, pero si este es tu medio preferido, tendrás que buscar otros recursos para obtener ayuda más específica.

La contribución más importante que quiero resaltar aquí es animarte a pensar cuidadosamente acerca de los efectos a largo plazo de tus inversiones en el mundo en su conjunto. Encontrarás que es mucho más fácil invertir en consonancia con tus valores ya que no

tendrás que luchar con una parte de ti mismo (es decir, menos auto-sabotaje). La buena noticia es que todavía hay un montón de dinero para hacer a partir de las inversiones inteligentes que crean ondas positivas para otros. No hay necesidad de conformarse con las inversiones dañinas que violan tus valores y hacen que te sientas en conflicto e incongruente.

Cómo Ganar Ingresos Pasivos de las Presentaciones de Arte en vivo

Hace algún tiempo asistí al Festival Fringe de Winnipeg, que es un festival de espectáculos teatrales. Éste incluyó 30 escenarios con funciones rotantes presentándose 12 horas al día. Me las arreglé para ver 25 obras de teatro en 5 días, incluyendo musicales, comedias, novelas policíacas, espectáculos de payasos, acrobacias, poesía y más. Me quedé muy impresionado con el talento

de los diversos artistas, que evidentemente, trabajaron duro para perfeccionar sus habilidades.

Mientras estaba viendo algunos de estos espectáculos, reflexioné sobre lo efímero de cada actuación. Durante una hora o dos disfrutaba de una deliciosa experiencia. Mientras que el mismo show se puede presentar varias veces, no hay dos actuaciones que sean exactamente lo mismo. Una vez que el espectáculo ha terminado, se ha ido para siempre, para nunca ser visto otra vez. Esto hace del teatro en vivo algo especial y único para la vista.

Hacer dinero del arte de la actuación

Considera cómo ganan dinero los actores de estas obras. Supongamos que una obra tiene a 100 personas que asisten a cada actuación, y supón que la compañía teatral promedia alrededor de $8 por miembro de la audiencia por presentación en ganancias. Eso significa $800 por presentación. Con 7 actuaciones por show en un festival, significa que una compañía puede ganar más de $5K por un festival de 10 días. Algunos artistas también generan ingresos en la parte posterior de la sala después de sus espectáculos por ventas de CDs, camisetas, etc. Un espectáculo

muy popular que se venda bien puede obtener $20K durante un único festival.

Para un espectáculo de una sola persona, el único intérprete obtiene el monto total, pero para las grandes compañías esto pudiera ser dividido en muchas rebanadas. Los shows de una sola persona suelen agotarse si el espectáculo es realmente bueno, así que es posible ganar más de $100K por año haciendo festivales teatrales en diferentes ciudades durante unos meses cada año. Dudo que los artistas marginales ganen tanto, pero los que son realmente dedicados sin duda pueden hacerlo.

Ya sea que haya 10 personas o 200

personas en el público, los actores tienen que trabajar igual de duro. Sus ingresos no dependen del tiempo que invierten en cada actuación, sino del número de personas que pagan por verlos. Si pueden conseguir 10 veces más personas en los asientos, van a obtener 10 veces más dinero por la misma cantidad de tiempo en escena.

Hay muchos factores que pueden afectar el tamaño de la audiencia, como el día de la presentación y la hora, el lugar, la reputación de la compañía, el tema, el tipo de espectáculo, el marketing del espectáculo, las revisiones de los críticos, las revisiones de los asistentes, los comentarios de boca a boca y a

veces pura suerte.

Ingresos pseudo-pasivos

Si un artista o un grupo pueden ganar un salario significativo por hora por su tiempo en el escenario, es por supuesto el trabajo de preparación lo que hace esto posible. Muchas horas se podrían invertir en la creación y puesta a punto de un show, pero un buen espectáculo se puede presentar docenas, si no cientos de veces - en ciudades diferentes, para diferentes audiencias y en diferentes momentos.

Este nivel de pensamiento nos sitúa en algún lugar de la zona gris entre la renta activa y la renta pasiva. Para presentar

un espectáculo la ocasión número 41, después de que ya se ha presentado las primeras 40 veces se requiere un esfuerzo mucho menor que la primera vez que se hace desde la nada. El ingreso por cada actuación incremental es alto ya que se aprovecha el trabajo creativo que ya se terminó, pero este flujo de ingresos no es totalmente pasivo porque los ingresos se detienen cuando el espectáculo no está activamente llevándose a cabo.

Si haces trabajos que implican presentaciones de una sola vez, te das cuenta que estos son los menos eficientes en términos de retorno de tu inversión. Piensa en cómo se podrían

repetir estas actuaciones varias veces y hacer un mejor trabajo para aprovechar tus esfuerzos creativos iniciales.

Si pasas 20 horas escribiendo y ensayando un discurso de una hora, y lo presentas una sola vez por $2,500, has ganado $119 por hora de trabajo. Pero si puedes entregar ese mismo discurso 10 veces por el mismo precio, tu tarifa por hora se incrementará hasta $833. En esta última situación, todavía obtienes ingresos activamente, pero estás aprovechando la potencia del valor pasivo para ganar múltiplos de la tarifa que de otra forma se te estaría pagando una sola vez.

¿Cómo puedes crear algo una vez y

presentarlo, compartirlo o entregarlo varias veces?

Ingresos pasivos por el arte del performance

Para hacer tu trabajo creativo incluso más pasivo, ponlo en una forma permanente, de manera que pueda aportar valor a la gente, incluso cuando no estás trabajando.

Por ejemplo, graba tu interpretación o presentación y cobra a las personas para acceder a esta. Incluso si cobras mucho menos por una grabación de una actuación en directo, puedes ofrecer la grabación a mucha más gente. Con tus actuaciones en vivo, puedes llegar a

miles de personas, pero si puedes grabar tu trabajo, podrías llegar a decenas de miles, cientos de miles, o incluso millones de personas.

Si creas un espectáculo en vivo y lo perfeccionas a través de tus propias actuaciones, puedes licenciar tu guión a otras compañías para que estas lo presenten. Si no vas a presentar tu trabajo creativo en algunas ciudades o países, o si vas a dejar de realizarlo en el futuro, ¿Por qué no permitir a otros realizar tu trabajo, pagándote por el privilegio? Algunas compañías están contentas de presentar el trabajo de otros, porque les ahorra la molestia de crear un espectáculo original desde cero

y les permite ofrecer un espectáculo que ya ha demostrado atraer buenas audiencias. Al otorgar la licencia de tu trabajo a otros artistas, el público podrá disfrutar de tus nuevas creaciones que de otro modo se habrían perdido por completo, y puedes disfrutar de un ingreso extra sin tener que hacer nada.

Un show que vi en el Festival Fringe se llamaba “Casi una noche”. Esta fue una colección de obras escritas por Ethan Coen (de los hermanos Coen, creadores de *Fargo* y *O Brother, Where Art Thou?*). Estas obras fueron histéricamente divertidas, y los artistas hicieron un trabajo excepcional, especialmente con la interpretación de

los duelos entre los dioses del Antiguo y del Nuevo Testamento. Ya que Ethan Coen puso su trabajo creativo a disposición de este grupo para llevarlo a cabo, él permitió a cientos de personas disfrutar del mismo en forma de una actuación en vivo.

Poner ciertas creaciones en formato digital puede pagar generosamente, pero no todo el trabajo creativo se presta muy bien para los medios digitales. El teatro en vivo es un ejemplo. Ver un video de una obra simplemente no puede proporcionar los momentos del tipo "*tienes-que-estar-ahí*" que experimentas cuando estás sentado entre el público, sobre todo si tienes asientos

de primera fila o si el programa implica interacción con el público. En un espectáculo con los payasos Pi, por ejemplo, mi acompañante y yo estábamos sentados en la primera fila, y casi a la mitad del espectáculo fui llevado inesperadamente al escenario e invitado a realizar hazañas ridículas con otro miembro de la audiencia durante varios minutos. Eso hace la experiencia muy memorable y garantiza que cada actuación será única, pero por supuesto esto no sucede mientras ves videos en casa.

Si sientes que no puedes poner tu trabajo creativo en forma digital y mantener la misma calidad de la experiencia, no

descartes automáticamente los ingresos pasivos. Todavía puedes generar ingresos pasivos por poner tu trabajo disponible para que otros lo realicen y cobrar una tarifa de licencia; y puedes hacer esto más de una vez si utilizas un tipo de licencia no exclusiva. Otros no presentarán tus espectáculos, cantarán tus canciones o entregarán tus presentaciones de la misma manera que tú lo harías, pero se puede ganar mucho porque les permites poner su toque personal a tu trabajo. Pueden incluso mejorarlo de maneras que no esperabas.

Para una experiencia en vivo de calidad bien puede ser cierto que el público *tiene que estar ahí*, pero la

mente creativa que ha desarrollado el trabajo puede ser capaz de quedarse en casa... o tal vez él o ella puede optar por ir a hacer canotaje en Canadá como lo he hecho yo mismo. :)

Disolución de Creencias Limitantes

Como una de nuestras últimas paradas antes de comenzar el tutorial de ingresos pasivos, quiero abordar las creencias limitantes, que seriamente te impiden alcanzar tus objetivos si no tomas medidas para hacerles frente.

Tipos de creencias limitantes

Las creencias limitantes vienen en una variedad de formas. Éstas son algunas de los más comunes.

Creencias "Si - Entonces":

- Si intento iniciar un nuevo flujo de ingresos pasivos, voy a fallar, y eso sería malo.
- Si expreso interés en alguien, voy a ser rechazado.
- Si tengo éxito en grande, a mis amigos no les gustará mucho.

Creencias universales:

- La gente es inherentemente egoísta.
- Los niños siempre se portan mal.
- El dinero es la raíz de todo mal.

Creencias personales y de autoestima:

- No soy lo suficientemente bueno.

- No soy importante.
- No soy digno de ser amado.

Cómo aparecen las creencias limitantes

Las creencias limitantes son generalmente subconscientes. Ellas operan por debajo del nivel de conciencia la mayor parte del tiempo. Por lo general, vas a notarlas por sus efectos secundarios en primer lugar, a menudo, cuando estableces objetivos ambiciosos y tratas de llevarlos a cabo.

Supón que deseas crear tu primera corriente de ingresos pasivos. Si has comenzado este proceso, entonces ya

has fijado la meta con una cantidad específica de dinero. Tal vez estás apuntando a los $100 USD por mes para tu primera corriente.

Ahora bien, si nos fijamos en esto desde un punto de vista estrictamente objetivo, este es un objetivo alcanzable. No hay nada espectacular, milagroso o mágico. Se ha hecho muchas veces antes, y en ciertos círculos es un evento bastante mundano y común. Esta meta no es "un copo de nieve especial".

Pero, ¿cuántas personas que establecen este objetivo en realidad lo lograrán? ¿Hay alguna duda de si serás uno de los que van a tener éxito?

Muchas personas de hecho van a tener

éxito, aunque no necesariamente será un camino sencillo. No tendrán éxito porque sus ideas son mejores o porque su pasión es mayor que la de la mayoría. Ellos tendrán éxito porque están dispuestos a cambiar sus creencias y su autoimagen para alinearse con sus objetivos en lugar de dejar que sus patrones mentales pasados se interpongan en el camino de sus objetivos.

Una parte importante de este cambio de pensamiento implica dejar ir el desorden mental en forma de creencias limitantes. En el proceso de generación de ingresos pasivos pudieras encontrar creencias dentro de ti mismo, tales

como:

- Es demasiado difícil ganar ingresos pasivos.
- Se supone que debo salir y conseguir un trabajo de verdad.
- Yo no soy lo suficientemente inteligente como para hacer este trabajo.
- Los ingresos pasivos son demasiado extraños para mí.
- Yo debería hacer lo que todos hacen.
- Tener un empleo fijo es tranquilo y seguro.

Muchas personas que tienen éxito en la creación de flujos de ingresos pasivos comienzan con creencias limitantes

como estas. Después de todo, es la forma en que la sociedad moderna nos condiciona a pensar.

Cuando comienzas a trabajar en un nuevo objetivo, tus creencias limitantes rara vez se expresan abiertamente. Por lo general, van a aparecer al influir en tus pensamientos y comportamientos en formas que te apartan de tu objetivo, efectivamente hambrientas de atención.

Por ejemplo, comenzarás a pensar en ideas de ingresos pasivos, y tan pronto como se te ocurra una idea decente, tu mente comenzará a encontrar las razones por las que no va a funcionar. Vas a luchar con ella.

O compartirás tu idea con tu amigo más

pesimista, subconscientemente sabiendo que tu amigo tratará de convencerte de lo contrario. En su lugar podrías haber compartido la idea con tu amigo más optimista, que podría haberte animado a alcanzarla.

O comenzarás a trabajar en tu idea, y de repente te llamará la atención la necesidad irresistible de salir a ver una película o de comprar un nuevo juego.

O puedes asignar un par de horas para trabajar en tu meta, y de alguna manera esas horas serán consumidas navegando en la web... o tal vez una aparecerá una crisis inesperada como, "¡Oh no...! ¡Parece que nos quedamos sin chocolate! Supongo que será mejor ir a

la tienda... Este asunto de la meta tendrá que esperar un poco más”.

Has decidido conscientemente que el objetivo es importante para ti, pero puedes observar el patrón de tu mente no cooperando plenamente contigo. Te mantiene empujándote hacia distracciones cuando necesitas hacer algo de trabajo real.

Las culpables en este tipo de situaciones son muy a menudo las creencias limitantes.

¿Por qué tenemos creencias limitantes?

Muchas creencias limitantes son instaladas en la infancia temprana, y

sirven a un propósito de cosas. Ellas actúan como atajos mentales para mantenernos a salvo. Pero la desventaja es que nuestros cerebros sobre-generalizan en estos casos, instalando patrones que desestiman matices sutiles. De ahí que estos patrones son a menudo inexactos. Pero para poder gestionar nuestra supervivencia, estos no necesitan ser perfectamente precisos. Sólo tienen que ser lo suficientemente buenos, especialmente cuando se requiere tomar decisiones rápidas.

En parte, esto se debe a la forma en que nuestros cerebros evolucionaron, con nuestra neocorteza humana envuelta

alrededor del cerebro límbico mucho más antiguo. El cerebro límbico controla nuestras emociones, el comportamiento, la motivación y la memoria de largo plazo. El neocórtex se encarga del pensamiento consciente, el alto razonamiento y el lenguaje.

Estas diferentes áreas del cerebro evolucionaron para ayudarnos a sobrevivir, pero muchos objetivos no son necesarios para la supervivencia. Los ingresos pasivos ciertamente no lo son. Tu cerebro no está naturalmente conectado de forma predeterminada para ayudarte a alcanzar tu meta de ingresos pasivos. Pero afortunadamente tu cerebro es muy

flexible y puede aprender a cooperar con este objetivo.

Cuando abordamos ciertas metas de no-supervivencia, no podemos simplemente confiar en nuestra programación mental por defecto. Esa programación es suficientemente buena para mantenernos vivos, pero a menudo no funciona muy bien cuando se trata de ambiciones más altas. Así que tenemos que matizar esta programación en algunas áreas, ajustándolas para eliminar limitaciones innecesarias. No queremos que nuestro cerebro desencadene una respuesta de miedo, por ejemplo, cuando se quiere cambiar de carrera. Queremos ser capaces de tomar decisiones sensatas

basadas en nuestros conocimientos y habilidades, no en disparadores emocionales de la infancia.

Por ejemplo, ¿puedes subir a un escenario y hablar en público sin sufrir de nerviosismo excesivo? ¿Puedes hablar cómodamente de forma casual frente a un grupo, incluso si no has preparado nada? Si no puedes hacer eso, es porque tu cerebro límbico está provocando señales de miedo y peligro que te están paralizando. Físicamente podrías lograrlo ya que todo lo que tienes que hacer es levantarte y hablar. Simplemente se trata de hablar. En realidad no es tan complicado.

Del mismo modo, puedes crear una nueva corriente de ingresos pasivos si eso es lo que quieres. Los pasos a seguir son bastante fáciles. Pero, tu cerebro límbico, responsable de tus emociones y motivaciones, ¿cooperará con tu decisión? A menudo puedes descubrir que no lo hará. Se dispara una amenaza fantasma para tu supervivencia y te hace evitar acciones que podrían ponerte en peligro, incluso si el peligro es imaginario. Conforme esto se propaga hasta el neocórtex, te ves obligado a generar todo tipo de excusas para explicar tu incapacidad para actuar.

Ir a lo seguro y evitar las zonas donde podrían encontrarse los depredadores

tiene sentido. Está bien si generalizamos en exceso en algunas situaciones de supervivencia ya que un error podría ser fatal, especialmente durante la infancia. Sin embargo, riesgos menores, como la vergüenza o un revés financiero no se encuentran ubicadas en el mismo sitio como amenazas reales, a pesar de que pueden desencadenar respuestas similares en tus pensamientos y comportamientos. Puedes darte el lujo de soportar cierto grado de fracasos en tu vida laboral y financiera por el bien del aprendizaje y el crecimiento, de hecho, es muy benéfico hacerlo.

Te guste o no, sigues siendo un mamífero, de manera que has heredado

algo de ese bagaje mental de los mamíferos. Por el lado positivo, a esto le debes una gran cantidad del crédito por haberte permitido existir en primer lugar. Por otra parte, tendrás que compensar este bagaje, asumiendo que te gustaría llevar una vida más rica que la de la mayoría de los otros mamíferos.

Pensamiento consciente vs creencias inconscientes

Tienes algunas opciones básicas para hacer frente a las creencias limitantes inconscientes.

Tu primera opción es no hacerles caso. Permite que estas subrutinas mentales continúen funcionando como lo

hacen. Si haces esto, lo más probable es que vivas una buena vida promedio, asumiendo que tus creencias limitantes no son demasiado extremas. No vas a llegar a ninguna parte cercana de tu potencial como ser humano consciente, pero todavía puedes ser un mamífero orgulloso y digno. Si está bien continuar con tu vida en más o menos los mismos términos que la has estado viviendo, entonces no hay ningún mandato real para hacer frente a tus creencias limitantes. Ellas ejercen un gran control sobre la forma en que tu vida resulta, pero si no te importa experimentar más de lo mismo, es tu decisión. Esto es esencialmente lo mismo que aceptar que

la programación del pasado *es* el verdadero tú.

La segunda opción es tratar de dominar tus creencias limitantes. Puedes tratar de utilizar tu fuerza de voluntad para resistir empujándote a ti mismo para tomar acción una y otra vez. Puedes adoptar los sistemas necesarios para obligarte a empezar a moverte y mantenerte en movimiento, como por ejemplo mediante el aumento de las consecuencias negativas por abandonar. Esto se puede hacer, pero los efectos son generalmente de muy corta duración, y puede ser mentalmente agotador mantener el ritmo. Esta estrategia significa esencialmente que

una parte de tu cerebro está luchando contra la otra.

La tercera opción consiste en disolver tus creencias limitantes. En lugar de resistirte a ellas, puedes liberarlas. Al disolver una creencia limitante, esta se elimina de forma permanente de modo que ya no afecta a tu forma de pensar subconscientemente. Básicamente, esto significa que vas a eliminar las viejas subrutinas que quedaron instaladas en tu infancia temprana, ya que como adulto, no las necesitas más. En lugar de las viejas creencias, puedes intentar instalar otras nuevas, pero también puedes dejar en blanco la pizarra y permitir que el pensamiento lógico de tu propio cerebro

llene la brecha.

Como adulto ya no necesitas creencias infantiles para mantenerte a salvo. Puedes utilizar tu neocórtex, desarrollado completamente para tomar decisiones más inteligentes. Puedes basar tus decisiones en tus conocimientos, experiencias de vida, habilidades, y en predicción de resultados. Estas habilidades mentales eran menos desarrolladas cuando eras un niño, así que requerías de tu cerebro límbico para protegerte. Pero en la edad adulta puedes utilizar tu experiencia de vida y conocimientos para determinar que los leones pueden todavía ser peligrosos, mientras que dar un discurso

público en general no lo es.

Sería estupendo si nuestro cerebro automáticamente hiciera esta recolección de basura a medida que vamos creciendo. En cierta medida lo hace, pero parece ser un proceso muy gradual. También tendemos a ser menos emocionales a medida que envejecemos, lo que puede reducir los efectos del condicionamiento de la infancia. Pero aún podemos acelerar este proceso, haciendo un poco de recolección de basura manual para limpiar el desorden de las creencias limitantes que ya no necesitamos. Realmente creo que es prudente hacerlo, especialmente durante nuestros años 20s y 30s, de forma que

estas creencias no restrinjan el tipo de objetivos que se pueden establecer y lograr en la vida.

Disolución de creencias limitantes

Yo podría intentar llevarte a través de los pasos necesarios para disolver una creencia limitante, pero Morty Lefkoe ya ha puesto en línea el proceso, así que lo más fácil es simplemente que yo te refiera ahí para que lo puedas probar de forma gratuita. Lo entenderás mejor si experimentas de primera mano, y obtienes la ventaja adicional de eliminar una de tus propias creencias limitantes para siempre.

Si sospechas que las creencias limitantes te están deteniendo, especialmente con respecto a tu proyecto de generación de ingresos pasivos, el proceso de Morty te ayudará a identificarlas y disolverlas. Para cada creencia, el proceso dura unos 20 minutos, y lo único que necesitas hacer es ver un vídeo.

Este es un buen momento para poner esas molestas creencias limitantes fuera de tu camino, para que no tengas que preocuparte de que vuelvan a estorbarte después. Entonces, si realmente deseas seguir adelante con la creación de tu propio flujo de ingresos pasivos, ya no estarás luchando en contra de tu propia

mente. Puedes simplemente fluir a lo largo de los pasos de acción que encontrarás un poco más adelante.

Piensa también en lo agradable que será ir a tus aventuras de viajes con todos los gastos cubiertos por tus flujos de ingresos, ya que continúas ganando lo mismo mientras estás ausente. No hay necesidad de pedir la aprobación de nadie, ni permiso - simplemente te puedes ir. Recuerda que esto no es una fantasía loca. Si puedes disolver esas creencias limitantes que se están apareciendo en tu camino y entras en el flujo de la acción, todo esto es muy factible. Pero no le cuentes a tu jefe. :)

Tutorial sobre Ingresos Pasivos

Creo que todos hemos esperado bastante ya. Vamos a comenzar el tutorial de creación de una nueva corriente de ingresos pasivos de principio a fin.

El proceso de crear nuevas fuentes de ingresos es diferente para cada persona, por lo que no necesariamente querrás modelar mi enfoque exactamente porque tus conocimientos, habilidades y recursos pueden no alinearse con los míos. Aun así, estoy seguro de que aprenderás algo de este tutorial.

Entonces vamos a empezar ahora.

Elije una idea

El primer paso es elegir una idea. Esto debería ser bastante obvio.

Una de las formas más sencillas es tomar una pluma y un papel y hacer una lista de ideas. Sigue escribiendo hasta que te quedes sin ideas. A continuación, revisa la lista y escoge una idea que te parezca digna de ejecutar.

Si necesitas ayuda para la generación de ideas, lee el artículo Generación de Ideas (en inglés) para obtener algunos consejos sobre la manera de hacerlo.

Muchas personas quedan atrapadas tratando de escoger una idea. Si te quedas atascado aquí, no podrás

progresar. Así que pase lo que pase, no te quedes atorado aquí. Toma una decisión, no importa cuál.

Una de mis maneras favoritas de elegir entre diferentes opciones es simplemente preguntar, *¿qué opción es la más parecida a mí?* Por lo general esto estrecha un poco la lista.

En el peor de los casos, si no puedes decidir, lanza una moneda o un dado y deja que la suerte decida. Es mejor entrar en acción rápidamente que sufrir un retraso inútil y dudar de ti mismo. Vas a progresar mucho más rápido consiguiendo experiencia con unos cuantos proyectos regulares de lo que lo harías tratando de encontrar la

idea perfecta de antemano. Algunas personas creativas te aconsejarán “fallar más rápido” (para aprender pronto), lo cual es un buen consejo.

Ten en cuenta que seleccionar una idea no es lo mismo que “lloriquear por no poder elegir una”.

Tampoco es lo mismo que decir que no tienes buenas ideas.

Y, por supuesto, no es lo mismo que decir “No sé cómo” cuando piensas en tu idea favorita.

La verdad es que las buenas ideas para la generación de ingresos cuestan “diez centavos por docena”. Conseguir ideas es la parte fácil. Si has estado atrapado en el mundo corporativo por mucho

tiempo, entonces tal vez tus impulsos creativos han sido aplastados para hacerte un mejor esclavo, así que si ese es el caso, entonces ve a preguntarle a un niño acerca de lo que puedes hacer para mejorar el mundo para la gente, y escucha lo que él tiene que decirte.

Ahora, si estás real y verdaderamente atascado y no puedes obtener una idea decente, entonces me encantaría elegir una para ti y asignártela, pero tal vez no te guste, a menos que seas una chica canadiense muy sumisa. :)

Mi idea inicial era crear algún tipo de producto digital y venderlo. Esto luce simple y directo, y es un enfoque que otras personas pueden modelar si así lo

desean. Puedo vender algo a través de mi propio sitio web, y otras personas pueden vender productos digitales a través de Amazon, iTunes y otras tiendas en línea, dependiendo del formato.

Refina la idea

Dependiendo de la naturaleza de tu idea, puedes tener algunos detalles que decidir enseguida.

Para mi idea de producto, tengo que determinar un tema y un formato.

Una vez más, puedes hacer una *lluvia de ideas* con las posibilidades. A continuación, elige algo, y sigue adelante.

No te dejes atrapar por la

vacilación. Sólo decide. Tu decisión no será perfecta, y no tiene por qué serlo. Sólo tienes que elegir una idea que parezca bastante buena, y marchar con ella. Harás un mejor trabajo eligiendo ideas una vez que hayas completado unos pocos proyectos y hayas visto la forma en que resultaron.

Para mi proyecto, decidí crear un libro electrónico y un programa de audio, por lo que en realidad voy a tener dos diferentes productos en diferentes formatos, pero el contenido fundamental será el mismo. Yo podría venderlos por separado o como paquete, o hacer ambas cosas, pero puedo decidir eso más tarde.

Para el tema, me decidí por la *realidad subjetiva*.

¿Por qué la realidad subjetiva? Para empezar, la gente ha estado pidiendo a gritos un producto que vaya más a fondo sobre eso por años. Tuve el *Taller de Realidad Subjetiva* en 2011, pero no todo el mundo puede asistir a un taller de 3 días.

También creo que este sería un producto divertido e interesante para crear. En base a lo que he visto, no hay mucho material de calidad disponible sobre RS. La mayor parte del mismo es muy superficial o infundado, y no logra explicar por qué parece que tenemos las diversas limitaciones y restricciones.

Dudo que la RS sea el tema que me dé más dinero. Es un tema de nicho, y a muchas personas no les interesa aprender sobre él. Pero aquellos a quienes les importa, tienden a interesarse mucho. Así que este es el tipo de producto que debe tener un fuerte atractivo para un público medular determinado, y más allá de que la mayoría de la gente vaya a pensar que es raro. Por alguna razón, este tipo de producto realmente me atrae. Prefiero hacer realmente felices a algunas personas que hacer sólo moderadamente felices a muchas.

Así que estoy eligiendo este tema porque creo que me gusta, creo que

bastante gente lo agradecería, y es un área donde siento que puedo aportar algo único y valioso.

La RS es también un tema atemporal, por lo que este producto podría venderse por muchos años por venir.

Enamórate de tu idea

El siguiente paso es enamorarte de tu idea.

Un error que la gente suele cometer es ver a sus ideas como un medio para darles confianza, como si una idea por si misma pudiera ofrecer eso. En realidad, casi todas las ideas se van a sentir confusas e inciertas al principio. Es tu trabajo inyectarlas de confianza.

Tu relación con tu idea determinará en gran medida hasta qué punto llegarás con ella, y esta relación está bajo tu control en gran medida.

¿Dónde existe tu relación con otra persona? En tu mente. ¿Dónde existe tu relación con una idea? En tu mente.

Si empiezas a pensar mal acerca de tu relación de pareja y sucumbes en la duda acerca de sus futuros juntos, ¿qué hace eso con tu relación? La mata. Por el contrario, si tienes pensamientos cariñosos hacia tu relación de pareja, ¿no mejora eso la relación? Por supuesto.

Con una idea es aún más fácil. Trata a tu idea como si fuera la cosa más increíble

de tu vida. Respétala. Hónrala. Cae rendido de amor con ella.

No mires a tu idea para obtener inspiración y motivación. No trates de exprimir tu idea como si estuvieras chupando una naranja. Debes obtener el flujo de inspiración de otro lado. Debes alimentar, regar y nutrir tu idea, ayudando a darle forma y sustancia. Tu eres el conducto creativo aquí, no la idea.

Si no te enamoras de ella, ¿por qué esperas que alguien más lo haga? Una idea no amada dará lugar a un resultado de mierda que nadie quiere.

Diviértete con esto. Sé juguetón al respecto.

A modo de ejemplo, voy a enamorarme de mi producto sobre realidad subjetiva. Va a ser el más fresco, el más profundo y lo más alucinante en productos sobre el tema que nadie ha visto jamás.

¿A quién le importa si eso es realmente cierto? Es divertido y motivador inyectar tu idea con expectativas positivas. La duda sólo va a retrasar las cosas, así que ni siquiera vayas allá.

Una vez que hayas seleccionado tu idea, el período de evaluación ha terminado. Al igual que un niño recién nacido, lo has nombrado, reclamado y lo has llevado a casa. Es demasiado tarde para decidir si es o no una buena

idea. Es tuya ahora, y es mejor que aprendas a amarla.

Diseña un flujo de ingresos para tu idea

Algunas ideas son fáciles de adaptar a las fuentes de ingresos. Otras requieren un poco más de delicadeza.

En el caso de un libro electrónico y un programa de audio, mi intención es empaquetar estos productos digitales descargables y venderlos directamente a través de mi sitio web.

Más tarde, podría venderlos a través de otros sitios como Amazon, pero para los propósitos de esta demostración, quiero que sea sencillo.

¿Qué pasa si no tienes un sitio web de alto tráfico como yo? Entonces, no es probable que generes muchas ventas si lo único que haces es publicarlo en tu sitio web.

Cuando publiqué mis juegos de computadora antes de que tuviera mucho tráfico web, pasé mucho tiempo en su comercialización. Básicamente esto incluyó subir las demos gratuitas a cientos de sitios de descarga, comprar algunos anuncios en línea, enviar comunicados de prensa, etc. Para un juego pasé unos 6 meses promoviéndolo antes de ser lanzado. Esto hizo una gran diferencia, aumentó las ventas 10 veces.

Si te has enamorado de tu idea, tendrás

un montón de motivación para hacer esta parte. Pero si no te gusta, yo apostaría dinero a que vas a dejar caer la bola aquí.

Veo un montón de aspirantes a empresarios en línea crear y lanzar productos que claramente no aman. Por lo general, corren la voz por unas semanas, y luego se dan por vencidos y dejan que el flujo de ingresos muera. La gente puede decir que es un producto corriente, así que no lo compran. Para un producto sin amor este desánimo es suficiente para dejarlo todo. Con un producto que realmente quieres, sin embargo, serás capaz de sacarlo adelante y seguir hablando de él.

No es suficiente crear un producto fresco y esperar que la gente lo compre. Hay que dejar que la gente sepa acerca de él. Una vez creado el impulso suficiente, tus ventas pueden llegar a ser autosuficientes, pero no asumas que esto ocurra automáticamente sólo porque has creado algo y lo pusiste en la Internet.

En mi caso, tengo algunos vehículos de marketing que puedo utilizar, como son mi sitio web y mi boletín informativo. También puedo usar mis cuentas de Twitter y Google+ para hacer correr la voz. Bloguear sobre el desarrollo de este producto durante el trayecto también puede verse como una forma de comercialización. Muchas

personas que siguieron la serie de ingresos pasivos no se interesaban por un producto de RS, pero algunas otras sí.

Compartiré más ideas acerca de la comercialización más adelante en este libro. Por ahora, permíteme decir que puedes esperar pasar por lo menos el mismo tiempo en la comercialización de tu nuevo producto o servicio que el utilizado para crearlo. Si no amas tu creación, eso será un dolor de cabeza. Si te gusta, entonces pasar la voz no será tan malo.

La buena noticia es que no necesitas diseñar tu propio proceso de generación de ingresos a partir de cero. Ciertamente

yo no estoy haciendo eso aquí. Puedes pedir prestado el sistema plenamente desarrollado de otra persona, como los que he compartido en el capítulo *Sistemas de Ingresos Pasivos*.

Esquematiza la idea

Tu próximo paso es delinear la idea. ¿Qué crees que vas a incluir?

Para mi producto de Realidad Subjetiva, se me ocurrió el siguiente esquema básico de capítulos:

Parte I – Entendiendo la Realidad Subjetiva

1. Introducción
2. ¿Qué es la Realidad Subjetiva?
3. Sueños Lúcidos

3. Resumen Final / Conclusiones

Ahora bien, esto es sólo un borrador, no necesariamente el esquema final del producto terminado, pero me pone en marcha y me ayuda a ver lo que deseo incluir. Por ejemplo, sé que voy a cubrir la *Ley de Atracción* en este producto.

La idea es crear algo para que te oriente en tu proceso de desarrollo, pero no dejes que esta parte te empantane. Si vas a pasar más de una hora en ello, creo que es demasiado tiempo. Sólo aspira a algo que se vea digno. Si no puedes obtener algo medianamente decente, entonces confórmate con lo indecente. Siempre se puede cambiar más adelante.

Es muy fácil atorarse en esta etapa, así que por eso me gustaría pasar por ella rápidamente. Si estás construyendo un cohete espacial o un hospital, entonces tiene sentido invertir en una planificación cuidadosa. Pero para un producto digital flexible, un exceso de planificación tiende a ser un riesgo mucho mayor. Sólo necesitamos una idea general de las secciones principales, así que podemos empezar a rellenar el contenido.

Crea un plan de terminación simple

Ahora que tenemos una idea y un esquema aproximados, ¿cómo vamos a

hacer esto?

Los pasos anteriores de este capítulo son bastante sencillos. Puedes hacerlos en menos de una hora. Si tardas más que eso, es probable que te quedes atascado en la duda. Simplemente toma una decisión en cada paso y sigue adelante.

Un montón de ideas interesantes mueren en algún lugar entre este punto y la finalización completa. Así que vamos a prestar atención a cómo va a terminar esto y lograr que se haga.

Para los proyectos de una sola persona como éstos, no tiene sentido enredarse en exceso de planificación. Algunas personas pasan más tiempo planeando un proyecto y en alistarse para

comenzar, cuando habría tomado menos tiempo lanzarse al agua directamente y hacerlo.

Estoy a favor del esquema de “lanzarse y hacerlo”, que me ha funcionado muy bien para los blogs, pero como se trata de un trabajo mayor, quiero asegurarme de que tengo un proceso que confío que convergerá en un producto terminado.

Aquí está mi plan de acción básico para avanzar en este proyecto hasta su terminación:

1. Todos los días hasta que se haya completado el *ebook*, voy a crear un mínimo de 5000 palabras de contenido fresco, y este será contenido editado de calidad

publicable. Esto incluye los fines de semana.

2. Voy a seguir sumando 5000 o más palabras de contenido al producto hasta que esté satisfecho con el contenido completo.
3. Para cada sección voy a tomar algunas notas rápidas para los puntos clave, historias y ejemplos que tengo la intención de incluir. A continuación, voy a utilizar el dictado incorporado en mi MacBook Pro (el dictado es parte de OS X Lion Mountain) para dictar en voz alta el contenido en un documento del programa *Pages*. Si no me gusta este proceso o si la calidad de

dictado no es lo suficientemente buena, entonces voy a regresar simplemente a escribir el contenido como lo hago con los artículos del blog.

4. Después de dictar una sección del contenido, voy a hacer un pase de edición para corregir errores, añadir títulos de las subsecciones, y mejorar la coherencia y fluidez.
5. Al final de cada día, voy a llevar todo el contenido existente a un nivel de calidad publicable, es decir, que se apegue a mis estándares para algo que podría publicar en mi blog. Esta es una lección importante que aprendí con la escritura de software

- siempre llevar el código a un nivel publicable de calidad al final de cada día. Corregir los errores y el trabajo de baja calidad lo antes posible, ya que toma mucho más tiempo arreglarlo después.

6. Una vez que haya terminado el primer borrador, le voy a dar otra pasada para edición y pediré a algunos otros que comprueben la ortografía y los errores. Podría seguir haciendo esta actividad cíclicamente hasta que esté satisfecho de que tengo el contenido final adecuado para publicar.
7. Una vez que el contenido del libro electrónico esté hecho, voy a tener a

alguien con una mentalidad más estética que le dé formato para que se vea bonito, incluyendo la creación de una portada.

8. Después de que el libro electrónico esté completo, lo voy a utilizar como guion para grabar el programa de audio. Dado que el contenido inicial será hablado para el dictado, será un script con sonido natural para el programa de audio. Probablemente no lo grabe palabra por palabra exactamente, pero el contenido básico será el mismo. Creo que esto va a producir un programa de audio más pulido que si tratara de usar las sesiones iniciales de dictado sin

editar. Probablemente voy a utilizar el mismo equipo de grabación que utilizo para el podcasting.

9. Haré que alguien me ayude a editar los archivos de audio, añadir música de la introducción, convertir en archivos MP3, y a empaquetar los resultados en un programa de audio completo.
0. Una vez que estos productos estén completos, voy a crear una página de ventas para ellos, los agregaré al carrito de compras en línea, añadiré enlaces a través de mi página web, y los anunciaré en mi blog, boletín de noticias, Twitter y Google+.

Así que ese es el plan básico.

Ahora todo tipo de cosas podrían salir mal con este plan. Tal vez mantener 5000 palabras por día será demasiado. Tal vez voy a tener que tomar fines de semana libres para recuperar mi cordura. Tal vez el dictado en mi *Mac* no será lo suficientemente bueno, y voy a tener que recurrir a escribir todo el contenido. Eso está bien. El plan siempre se puede adaptar según sea necesario. El objetivo de la planificación consiste en imaginar un camino hasta el final. Lo que tengo arriba se ve suficientemente bueno para mí.

También tengo algunos viajes por venir, así que tengo que trabajar en eso. El

primer viaje será en menos de 3 semanas, y voy a estar ausente por casi 2 semanas. Entonces voy a estar de vuelta por unos días, y tengo otro viaje corto después de eso. Es dudoso que quiera seguir trabajando en esto mientras estoy en el camino, así que en ese caso probablemente voy a poner el trabajo en pausa y continuaré donde lo dejé cuando regrese. Viajar es una parte muy importante en mi estilo de vida, así que estaré bien si este proyecto tarda un poco más por arreglar estos viajes.

Yo sé que si logro una cuota determinada de contenido cada día, y si hago el contenido existente de calidad publicable al final de cada día,

eventualmente voy a tener un ebook completo. Y usar este para grabar una versión de audio debe ser bastante sencillo. Así que incluso con algunos viajes de última hora moviendo las cosas, el proyecto eventualmente se concluirá siempre que me apegue a él.

¿Qué tan extenso será este producto? No sé... tal vez entre 60 y 100 mil palabras (6-10 horas de audio), pero podría ser mucho más. Voy a crear todo lo que se necesite para hacerle justicia al tema y sentirme satisfecho con el resultado final. La longitud no importa ya que va a ser digital. No estoy pensando en crear libros impresos o CDs ya que los medios físicos están casi obsoletos. Si

algunas personas no lo compran sólo por ser digital, estoy perfectamente bien con eso. La mayoría de los visitantes de mi sitio web son menores de 30 años, y encuestas anteriores mostraron que la mayoría de ellos prefieren los productos digitales de todos modos. Menos del 2% dijo que no iba a comprar algo sin soporte físico, y lidiar con los medios físicos no vale la pena para capturar un extra del 2%.

En cuanto al precio, me estoy inclinando hacia los USD $15 para el ebook, $15 para el audio, y $25 para los dos juntos. Creo que es muy razonable, especialmente para un producto de nicho. Estoy seguro de que podría

venderlos por más, pero no quiero que la gente que lo quiere sienta que el precio es un obstáculo para ellos.

Mi intención inicial, que compartí anteriormente en esta serie, fue la creación de una nueva fuente de ingresos de USD $2,000 por mes o más que dure 10 años como mínimo. Si el promedio de venta es de $20, tendría que vender 100 copias por mes, que es algo más de 3 ejemplares por día. Por todos los medios de que dispongo, me parece que es un objetivo alcanzable.

¿Cuáles son tus prioridades con los ingresos pasivos?

Hay muchas formas de configurar un

flujo de ingresos, así que déjame advertirte que tengas cuidado con cuales lo vas a optimizar.

Muchas personas tratan de maximizar los ingresos o ganancias, pero esto a menudo implica sacrificar otras cosas a cambio de más dinero, como tu capacidad de comunicarte como un ser humano real. Por ejemplo, puede que tengas que ser mucho más agresivo y debas presionar más en el proceso de ventas si quieres exprimir más dinero de las personas que están cerca de comprar. Para mí esto es un desvío grande.

Mi motivación es hacer algo creativo que voy a disfrutar, para contribuir con

algo de valor a las vidas de las personas, y compartirlo de manera que algún tipo de apoyo financiero fluya de regreso hacia mí. Para mí, un jonrón es lo que hago en la parte creativa.

Otro factor importante para mí es evitarme la creación de dolores de cabeza innecesarios. Yo realmente no me preocupo por la lucha contra la piratería, de manera que si la gente quiere robar una copia sin pagar por ella, esa es su elección. No creo que $15 o $25 sea mucho pedir por un producto fresco e interesante como este.

En cuanto a si debo o no mantener estos productos con derechos de autor o hacerlos sin *copyright*, decidí

mantenerlos con derechos de autor, por lo menos inicialmente. Todas mis entradas del blog están sin *copyright*, pero para un producto como este, prefiero mantener la propiedad de los derechos de autor. Esto intuitivamente se siente bien para mí. Siempre puedo retirar el copyright más tarde si lo deseo, pero una vez que lo hago, es irreversible. Sigo observando las ondulaciones permanentes por retirar los derechos reservados de mis artículos, por lo que quiero más tiempo para ver cómo resulta. Sólo han pasado un par de años hasta ahora.

Durante los últimos 8 años, he regalado una gran cantidad de contenido de forma

gratuita. El pago que pido a cambio es que esto me permita disfrutar de mi vida - ser feliz y pleno viviendo como quiero vivir. Me gusta crear flujos de ingresos pasivos, ya que facilitan centrar mi vida en torno al aprendizaje, explorar, conectar y compartir.

Tus prioridades pueden ser diferentes a las mías, así que tiene sentido adaptar tu flujo de ingresos pasivos para satisfacer tus propios deseos. Eso sí, no asumas que maximizar los ingresos es necesariamente la mejor opción para ti. No es un enfoque con el cual necesariamente serás feliz.

Tu turno

Si vas a seguir con tu propia idea, entonces te animo a escoger una idea, crear un esquema rápido y determinar cómo vas a avanzar hasta el final. ¡No hay tiempo como el presente!

Por favor, no te sientas presionado intentando hacerlo en el mismo tiempo que yo lo haga. Obviamente, yo tengo algunas ventajas y experiencia que muchos otros no. Este tutorial estará disponible indefinidamente para ti, así que siéntete libre de llevar a cabo tu proceso a cualquier ritmo que funcione para ti.

Por cierto, este verano fue mi 20 aniversario de no tener un empleo. Son 20 años continuos de desempleo. ¡Yupi!

Desarrollando el producto

Desarrollar un producto de buena calidad puede parecer un proceso agotador si lo miras desde el punto de vista equivocado. Pensar que tardarás varios meses trabajando en desarrollar algo que probablemente no te ofrezca garantías de éxito puede llegar a ser un tanto desmotivador. Este escenario por supuesto es bastante probable para muchos emprendedores. Hay quienes invierten grandes cantidades de tiempo y dinero en el desarrollo de un producto que más tarde terminará en la basura. Esto sucede en muchos casos por un exceso de optimismo inicial y por confiar demasiado en planes de

negocios creados con base en las ilusiones personales. La impaciencia y el hartazgo por no obtener los resultados esperados completan esta fórmula para el fracaso.

Sin embargo, existe otro enfoque mucho más conveniente y alentador para trabajar en el desarrollo de un producto. En lugar de pensar en el éxito o en el dinero que podrás obtener con tu producto, es mucho mejor enfocarse en la forma en cómo tu producto beneficiará a las personas que lo utilicen una vez que esté disponible. Si logras motivarte por el valor que estás creando para las personas, será mucho más fácil mantenerte entusiasmado para

trabajar durante mucho más tiempo.

Desarrollar un producto que ofrece mucho valor es mucho más sencillo que simplemente crear un producto con el fin de ganar dinero. Aún y cuando tuvieras problemas para comercializar tu producto, todavía tendrías la opción de regalarlo y lograr el objetivo principal de beneficiar a las personas. Por supuesto que el objetivo de este libro es enseñarte cómo construir un sistema de ingresos pasivos, pero para lograrlo, antes debes ser capaz de crear un sistema de entrega de valor.

Trabaja diariamente (si es posible) en el desarrollo de tu producto para que te mantengas dentro del flujo creativo.

Dejar tu producto olvidado durante varios días o semanas puede provocar que te cueste mucho más esfuerzo retomar el proceso de desarrollo. También corres el riesgo de involucrarte en otras actividades que te hagan olvidar el compromiso que hiciste contigo mismo (particularmente si no eres lo suficientemente disciplinado).

Avanza un poco todos los días. Si estás escribiendo un libro, no importa mucho cuantas páginas de contenido eres capaz de crear en un día en particular. Lo importante es que cada día agregues un poco más de valor a tu producto, aunque este se encuentre concentrado en un simple párrafo más. Si tienes muchos

problemas para retomar tu trabajo porque no tienes la motivación suficiente en un momento en particular, puedes utilizar la técnica del *tiempo límite*, que consiste en establecer un tiempo mínimo para trabajar en el desarrollo de una actividad en particular. Puedes decidir por ejemplo, dedicar por lo menos 30 minutos de tu tiempo en una tarea y no abandonarla antes de que ese tiempo se haya consumido. Sin embargo, si te encuentras con un flujo de inspiración, siempre tendrás la opción de extender ese tiempo tanto como quieras.

Aprovecha los flujos de inspiración porque es ahí cuando se avanza de

manera mucho más rápida en los proyectos de desarrollo de productos, además es en esos momentos cuando más se disfruta del trabajo.

Cuando terminar (liberación de tu producto)

Puede ser complicado decidir cuándo se ha concluido una etapa de tu producto (por ejemplo un capítulo del libro) o el producto en su totalidad (el libro). Este mismo libro que estás leyendo ha pasado por muchas etapas de revisiones, modificaciones y correcciones. Probablemente un producto nunca estará 100% terminado ni será 100% perfecto ya que siempre habrá algo que mejorar –

una nueva característica, una corrección, una actualización, una mejora, etc. Aún así, es muy importante que aprendas a decidir cuando tienes una versión aceptable de tu producto que pueda comenzar a ser comercializada.

Es mucho mejor conformarse con crear un ebook de 50 páginas en 6 meses que intentar trabajar durante 5 años para completar un libro de 500 páginas. El tiempo que inviertas en el desarrollo de tu producto tampoco será una garantía de que éste tenga éxito. Es mejor poner pronto en las manos de las personas un trozo del valor que eres capaz de crear para que tengas la posibilidad de recibir retroalimentación por parte de ellas y

puedas aprender. Tardarte mucho tiempo en tomar la decisión puede ralentizar demasiado tu proceso de aprendizaje y por supuesto, tu éxito.

Libera lo más pronto que puedas un *producto mínimo viable* para que puedas medir sus resultados (consulta el libro “*El Método Lean Startup*” de Eric Ries para aprender más sobre este tema). Si no logras vender un solo libro en tu primer intento, aún ese es un resultado. Por lo menos sabrás que tu producto o tu estrategia de promoción deben ser revisados, corregidos o mejorados. Es posible que debas liberar de forma cíclica varias versiones de tu producto antes de obtener resultados

medianamente decentes. Esto ha ocurrido con varios de los libros que he publicado. He modificado sustancialmente una parte importante de algunos de ellos (por ejemplo el título y la portada) incluso después de haberlos publicado. Esto es particularmente fácil cuando estás trabajando con un producto digital, pero en el desarrollo de productos tangibles, en ocasiones será también necesario desechar gran parte de lo que has creado para comenzar a trabajar en la construcción de algo completamente distinto.

Lanzamiento de tu producto

El lanzamiento de un producto es una de las etapas más complicadas para

quienes son novatos en el desarrollo de sistemas de ingresos pasivos. Si no estás lo suficientemente convencido de tu producto o si tienes poca confianza en ti mismo, es probable que termines haciendo un trabajo muy pobre en esta etapa.

Antes del lanzamiento, convéncete de que has creado un producto de gran valor para las personas. Tal vez descubras más adelante que te has equivocado, pero por lo menos habrás aprendido algo. Toma cada acción con mucha seguridad en lo que estás haciendo. Evita que el miedo te detenga. Ten en cuenta que nada pasará. Tu vida no se encuentra en peligro si fracasas.

Tal vez sólo pondrás en riesgo un poco de dinero y es posible que tu amor propio termine un poco maltrecho.

Lanzar un nuevo producto es bastante fácil en los días del Internet. Tan solo debes encontrar una audiencia adecuada y lo suficientemente grande. Si tu proyecto es un libro digital, puedes comenzar registrándote en el programa Kindle Direct Publishing de Amazon, el cual te permite publicar tu propio libro digital, sin necesidad de intermediarios. Publicar un libro electrónico en Amazon es bastante sencillo. La plataforma KDP cuenta incluso con una herramienta para la creación de portadas. Las portadas no son necesariamente lo más fantástico del

mundo, pero por lo menos se ven bastante presentables. Yo utilicé esta herramienta para crear la portada de uno de mis libros. En el esquema más popular, KDP comparte con los autores un 70% de cada venta de sus libros, mientras que ellos conservan el otro 30%. En ciertos mercados podrían retenerte un porcentaje adicional por impuestos de hasta el 30% de tus ganancias, a menos que hagas la declaración de impuestos correspondiente. KDP entrega mensualmente las ganancias obtenidas 60 días después del período de ventas. Para obtener tus ganancias puedes optar por la opción de transferencia

electrónica o la opción de cheques en papel.

Otra buena opción para publicar libros electrónicos es Smashwords. Smashwords.com es una plataforma que te permite publicar tus libros en varios formatos (PDF, MOBI/Kindle, EPUB, RTF, PDB, TXT, etc.) y comercializarlos en ese mismo portal. Smashwords es un poco más estricto en cuanto al formateo de los libros por cuestiones de compatibilidad, sin embargo te ofrece varios recursos gratuitos para que aprendas a dar el formato correcto a tu libro.

Por otro lado, existen ciertos elementos del libro para los cuales podrías ocupar

un poco de ayuda. Por ejemplo, la portada y el trabajo de edición.

Si quieres crear una portada profesional para tu libro tal vez quieras contratar los servicios de un diseñador gráfico de tu localidad. También podrías optar por algún servicio de creación de portadas online. En plataformas como Fiverr.com puedes contratar trabajos de diseño de portadas por tan sólo $5 USD. De la misma forma, tal vez sea conveniente que contrates los servicios de un editor para que revise la estructura, ortografía y demás detalles del contenido de tu libro. La cantidad que deberás pagar a un editor dependerá de muchas variables, como la extensión de tu libro

y la complejidad del tema, sin embargo, es probable que alguien quiera hacer ese trabajo por unos $100 USD. Si no tienes otra opción puedes pedirle el favor a un amigo para que lea tu libro y te señale algunos errores que encuentre. En última instancia, puedes decidir que sean los propios lectores de tu libro quienes te señalen los errores y omisiones que encuentren, pero esto te podría resultar muy caro, por ejemplo si estos publican varias revisiones negativas en Amazon a causa de una ortografía deficiente en tu libro.

Otros productos digitales.

Si estás trabajando en otro tipo de producto digital, como una aplicación

para iPad, iPhone o Android, un disco de música, o tutoriales en video, por supuesto deberás utilizar las plataformas de lanzamiento más adecuadas para ese producto en particular (por ejemplo Apple Store, iTunes, Google Play, YouTube, etc.).

Productos del mundo real.

En el caso de los productos o sistemas de ingresos pasivos que funcionan en el mundo real (fuera de Internet) la plataforma de lanzamiento dependerá del tipo de producto o servicio que hayas construido. Por ejemplo, si tu sistema de ingresos pasivos se basa en la renta de una propiedad, el lanzamiento de tu sistema puede ser

mediante la contratación de los servicios una agencia inmobiliaria de tu localidad.

Si tu producto es un restaurante de comida típica de tu localidad, el lanzamiento seguramente se llevaría a cabo en las propias instalaciones de tu negocio, invitando a tus amigos y familiares, y ofreciendo importantes descuentos para los primeros clientes que lo visiten.

Si tu producto es una patente para un nuevo dispositivo electrónico, el lanzamiento se llevará a cabo cuando comiences a promover esa patente entre algunas empresas que puedan interesarse en su fabricación. Para vender tu patente

sería muy conveniente que ya contaras con un prototipo funcional que pueda demostrar las capacidades y beneficios de tu invento.

La entrega de valor

Como se vio antes en este libro, la entrega de valor es la segunda gran etapa para la creación de un flujo de ingresos pasivos. No se puede pensar en un sistema generador de ingresos pasivos realmente efectivo si este no incluye un adecuado sistema de distribución (entrega) de valor. Aún y cuando cuentes con un increíble producto, este no generará ingresos pasivos, a menos que construyas o utilices un buen sistema de distribución.

Un buen sistema de distribución logra poner directamente en las manos de las personas los beneficios de tu producto o servicio. El sistema de distribución es el enlace entre tu producto y sus consumidores. Idealmente, tu sistema de distribución deberá funcionar de forma automatizada para que los ingresos generados sean realmente pasivos. Si tú mismo estás invirtiendo 8 horas diarias en la venta de tu producto, lo que tienes en realidad es un autoempleo, en lugar del flujo de ingresos pasivos que estás buscando.

En el caso de los productos digitales, afortunadamente existen varios sistemas increíbles para su distribución, como

Amazon, YouTube, Google Play, Apple Store, iTunes, Barnes and Noble, Smashwords, etc. pero también es posible que quieras construir tu propio sistema de distribución. En mi caso personal, además de utilizar plataformas como Amazon y Smashwords para la venta de mis libros, ahora también los estoy distribuyendo a través de mi propio sistema.

Durante los meses más recientes he estado trabajando en el desarrollo de mi propio sistema de distribución (http://wnegocios.com/tienda/), con mis propias reglas, donde yo puedo determinar el porcentaje de utilidades que quiero obtener de cada uno de mis

productos, y sobre todo, ahora cuento con una plataforma donde puedo tener una relación directa con mis clientes, sin necesidad de intermediarios. Contar con un sistema de distribución propio te abre un nuevo mundo de posibilidades. Por ejemplo, hace poco lancé el Programa de Afiliados de WNegocios.com (http://wnegocios.com/afiliados/) el cual tiene el objetivo de incrementar la venta de productos (con la ayuda de los afiliados), a la vez que se constituye también como un sistema de ingresos pasivos para otras personas. Si estás teniendo problemas para crear tu propio sistema de ingresos pasivos, tal vez te convenga dar un vistazo a las

características del sistema de afiliados de WNegocios.

En el caso de los productos y servicios del mundo real (físicos y tangibles), los sistemas de distribución pueden ser las tiendas y los grandes almacenes, las sucursales de tu negocio, los puntos de venta, las estaciones de servicio, los locales comerciales, las máquinas expendedoras, los cajeros automáticos, los servicios de paquetería y muchos otros más. Para lograr una mayor eficiencia de tu sistema de distribución de valor, es necesario que esté diseñado para que tú inviertas la menor cantidad de tiempo posible en su operación. Esto no significa que debas construir un

sistema robotizado ni mucho menos. Es posible que tu sistema de distribución de valor sea operado por otras personas, que estarán trabajando incluso por un salario (ganando ingresos activos). Los flujos de ingresos pasivos no están confrontados con los ingresos activos. De hecho pueden complementarse de buena manera, siempre que el propietario del ingreso pasivo seas tú. De esa forma, tu sistema de ingresos pasivos puede ayudar a crear más empleos en tu localidad e incluso puede generar otros flujos de ingresos pasivos derivados para otras personas.

Promoción de tu producto

La promoción de tu producto forma

parte esencial de tu sistema de distribución. La promoción o "*marketing*" de tu producto marcará la diferencia entre el éxito y el fracaso de tu sistema de ingresos pasivos.

El proceso de promoción de tu producto te apoyará en el logro de los siguientes objetivos:

- *Que tu producto sea conocido*
- *Que tu producto sea probado (utilizado)*
- *Que tu producto sea aceptado*
- *Que tu producto sea deseado*
- *Que tu producto sea comprado*
- *Que tu producto sea recomendado*

Nuevamente, Internet nos ofrece una increíble gama de herramientas para

promover nuestros productos y servicios, entre las cuales se encuentran:

- Los sistemas de distribución propios
- Las plataformas de distribución de terceros
- Los sitios webs
- Los motores de búsqueda
- Las redes sociales
- Los directorios y portales empresariales
- El correo electrónico y las listas de distribución
- La publicidad online
- El marketing viral

No abundaré demasiado en detallar el funcionamiento de cada una de estas herramientas. Esto ya lo hice en mi

ebook titulado "**Cómo Hacer Negocios en Internet**", el cual puedes obtener de forma gratuita si aprovechas la promoción que se encuentra al final de este libro.

¿Cuál es la herramienta que debes elegir para promover tu producto?

No hay una sola opción para responder a la pregunta anterior. Una estrategia de marketing de un producto en particular puede funcionar de maravilla en las redes sociales, mientras que la promoción de otro producto puede dar mejores resultados mediante el uso de una lista de distribución de email.

La recomendación es intentar probar todas estas herramientas, comenzando

por las que tengas más a tu alcance. La idea es que midas los resultados que te ofrece cada una de las distintas opciones. Una buena solución probablemente sería combinar varias de estas herramientas para construir una estrategia integral de promoción que te permita potenciar tus resultados.

La panacea sería lograr construir una estrategia de promoción viral, donde los propios usuarios de tu producto lo recomienden entre sus contactos, de manera que tus ventas aumenten de forma exponencial. Aunque esto es muy difícil de lograr, en realidad es posible. Observa y aprende lo que han hecho algunas empresas tanto de Internet como

del mundo real para lograr que los propios consumidores sean quienes ejecuten las mejores estrategias de promoción para sus servicios. Algunos ejemplos populares son los casos de Google, Apple, Facebook, Netflix, Costco, Starbucks, etc.

¿Cuánto tiempo se debe esperar para conseguir los primeros resultados significativos?

El tiempo que sea necesario.

No puedo decirte cuanto tiempo tardarás para lograr obtener un flujo de ingresos importante, o lograr la meta de ingresos que estableciste inicialmente. Sin embargo, lo que sí puedo decirte es que *tu éxito estará garantizado* si eres

persistente, si escuchas a tus clientes, si aprendes, si tomas acción, si experimentas, si te esfuerzas, si trabajas todos los días en la mejora de tu producto, de tu estrategia de promoción y de tu sistema de distribución.

En mi experiencia personal te puedo comentar que aún después de haber logrado buenos resultados de ventas con este libro y de haberlo colocado como una de las principales referencias en los temas relacionados con el emprendimiento y las finanzas personales en Amazon.com, todavía sigo trabajando para mejorarlo con el fin de que cada vez resulte más útil para las personas que lo leen. Una consecuencia

derivada de lo anterior puede ser por supuesto, un incremento en el tamaño del flujo de ingresos pasivos que este me ayude a generar.

Apuntes Finales

Hasta este punto creo que ya cuentas con una buena cantidad de recursos y conocimientos necesarios para comenzar a trabajar en la creación de tu primer (o siguiente) sistema de ingresos pasivos. Al leer este libro has sido dotado con las herramientas suficientes comenzar a trabajar y, como se dijo antes, el monto de tu primer flujo de ingresos pasivos es poco trascendente; lo verdaderamente importante es que realmente logres construir uno. Esta primera experiencia te facilitará el camino para gradualmente ir incrementando los montos obtenidos a partir de tus siguientes flujos.

En el último capítulo del libro, se incluye un caso práctico sobre cómo se puede construir un nuevo flujo de ingresos pasivos. Steve Pavlina incluye detalles específicos de su propuesta de valor y de cómo planeaba en ese momento comenzar a obtener ingresos a través de la creación un nuevo producto digital. Yo complementé esta última parte utilizando mi propia experiencia, obtenida a partir de la publicación de este y otros libros, con el fin de intentar ilustrar el proceso de desarrollo, lanzamiento y promoción del producto.

Adicionalmente he creado en mi blog personal una serie en tiempo real donde publico abiertamente mis experiencias

con la creación de un nuevo flujo de ingresos pasivos. Esta serie se encuentra aún en desarrollo y el primer artículo está disponible en: [http://www.jesusguerrero.com/2013/03/g
de-ingresos-pasivos-dia-1/]

Al momento de escribir esto, el producto con el que estoy creando mi nuevo flujo de ingresos pasivos ya se encuentra listo. Se trata de un nuevo libro electrónico titulado "**Cómo Hacer Negocios en Internet**", mismo que ya se encuentra a la venta en Amazon. Puedes conocer más detalles sobre este ebook, ingresando en: http://wnegocios.com/tienda/libros/como
hacer-negocios-en-internet/. También

puedes conseguirlo de forma gratuita (entérate más adelante).

Algunos lectores de este libro han notado con mucha razón que tanto Steve Pavlina como yo (Jesús Guerrero) nos enfocamos principalmente en la generación de ingresos pasivos a través del Internet y los productos digitales. Esto es bastante lógico, ya que ambos trabajamos en este medio y además, la Web es una excelente plataforma de apalancamiento. Sin embargo, sería muy equivocado pensar que solamente se pueden generar ingresos pasivos publicando libros o vendiendo productos digitales en la Red. En el mundo físico existen también muchas

oportunidades para generar ingresos pasivos. Yo por ejemplo, tengo un flujo de ingresos pasivos bastante constante, relacionado con los bienes raíces.

En Internet también existen muchas otras alternativas a los libros electrónicos. Desde hace varios años, he generado varios flujos de ingresos pasivos mediante la publicidad en blogs y portales de Internet. También he tenido muy buenas experiencias con los programas de afiliados. Puedes aprender mucho más sobre estos temas leyendo el libro Cómo Hacer Negocios en Internet.

No obstante, no todas las personas serán capaces de ganar ingresos pasivos de forma significativa, ya que se requiere

de un alto nivel de disciplina personal para trabajar en el desarrollo de los sistemas que los generan. Tampoco recomiendo que todas las personas basen sus esperanzas en Internet para generar su primer flujo de ingresos pasivos. El mejor camino para la generación de ingresos pasivos debe ser una acertada combinación entre tus habilidades profesionales, tus pasiones y una necesidad que puedas detectar entre las personas y satisfacerla. Por ejemplo, si tu pasión es la pintura, te animo a que sigas ese camino mejorando tu arte todos los días, promoviendo tus trabajos en todos los foros que te sea posible, educando a tus posibles

consumidores y agregando valor a cada producto que crees. Yo particularmente estoy muy lejos de ser experto en el tema de la pintura, pero creo que encontraría mucho valor en un cuadro que me transmita un mensaje importante y que me sirva como fuente de inspiración. Cada profesión tiene sus particularidades, sus sistemas, sus métodos y sus formas, pero el requisito permanente es agregar el máximo valor posible a cada una de tus creaciones.

Las estrategias para la generación de flujos de ingresos pasivos son muy diversas, y por lo tanto, es muy improbable que en un libro que aborda de forma general el tema de los ingresos

pasivos, se puedan dar consejos específicos acerca de cada una de ellas. Pensando en esto, hace poco tiempo publiqué un pequeño libro titulado "Gana Ingresos Pasivos con tu carrera actual", en el cual ofrezco algunas ideas mucho más específicas sobre generación de ingresos pasivos con algunas de las carreras profesionales más populares. Encuéntralo en: http://wnegocios.com/tienda/libros/gana-ingresos-pasivos-con-tu-carrera-actual/.
Si lo tuyo son los negocios en la Web, tal vez te pueda interesar el libro "Cómo Ganar Dinero en Internet", disponible en Amazon:
http://www.amazon.com/dp/B00M2A97U

Por otro lado, la Web está repleta de información interesante y útil para que puedas aprender a crear ingresos pasivos a partir de casi cualquier disciplina que elijas. Lo más importante será que identifiques el área en la cual serás capaz de generar y entregar el mayor valor posible a las personas.

Muchas gracias.

Jesús Guerrero Jiménez

Comparte lo que Aprendiste

¿Te ha gustado este libro? Por favor comparte lo que has aprendido con otros lectores potenciales en alguna de sus páginas de Amazon.

Intentando ser muy congruente con todo lo planteado, he intentado agregar el máximo valor posible en este libro, tratando de que sea una herramienta verdaderamente útil para tu vida, particularmente en el área financiera. Espero haber logrado este importante propósito contigo y si es así, te invito a compartir tu revisión del libro en

Amazon, para que otras personas puedan beneficiarse de la misma forma. Una revisión de 5 estrellas en Amazon será maravillosa, pero debo decir que también aprendo mucho de las evaluaciones un poco más críticas. En cualquier caso, lo más valioso será tu honestidad.

Puedes publicar tu revisión en cualquiera de las siguientes páginas.

Internacional:
http://www.amazon.com/dp/B00BGTGA76/
España:
http://www.amazon.es/dp/B00BGTGA76/
México:
http://www.amazon.com.mx/dp/B00BGTGA76/

Bono Especial

En agradecimiento a tu confianza, me gustaría entregarte **completamente gratis** uno de los siguientes libros, para que sigas aprendiendo sobre temas relacionados con los negocios en Internet y el desarrollo personal. *Para llevarte este bono especial de regalo, sólo tienes que publicar un breve comentario sobre el libro "Cómo Generar Ingresos Pasivos" en la página de Amazon:* http://www.amazon.com/dp/B00BGTGA

Opción 1: **Cómo Hacer Negocios en Internet**. *Jesús Guerrero Jiménez.*

Aprende como diseñar, planear y desarrollar un negocio en Internet, basado en los principios correctos. Aprende también a crear un sitio web de forma rápida, utilizando las mejores herramientas disponibles en la Red. Este libro se vende en Amazon con un precio de $2.99 USD. Más información en: http://wnegocios.com/como-hacer-negocios-en-internet/

Opción 2: **Desarrolla tu Disciplina Personal**. *Steve Pavlina*. Descubre las más poderosas herramientas para potenciar el crecimiento personal de todas las áreas de tu vida. Este libro se vende en Amazon con un precio

de $2.99 USD. Más información en: http://wnegocios.com/desarrolla-tu-disciplina-personal/

Para obtener uno de estos libros, envía un email a jesus.guerrero@gmail.com, incluyendo la siguiente información:

- *Tu nombre.*
- *Texto (o la URL) de tu comentario publicado en Amazon sobre el libro.*
- *Título del libro que quieres obtener como bono especial.*

Otros Recursos sobre el tema

Para obtener más información sobre este libro (actualizaciones, mejoras, nuevas versiones y recursos complementarios) o para compartir tus impresiones y sugerencias acerca del mismo, te invito a visitar el sitio web: http://ingresospasivos.wnegocios.com/

Sigue aprendiendo y compartiendo con otras personas sobre el tema de los ingresos pasivos en la página de Facebook de este libro: https://www.facebook.com/ComoGenera

También he creado una comunidad en

Google +, donde comparto abiertamente todos los secretos, experiencias y consejos relacionados con los ingresos pasivos.

Visita:

https://plus.google.com/communities/117

Este libro ha sido publicado por **WNegocios.com**, una empresa que tiene la misión de contribuir en la educación de las personas, ofreciendo contenidos útiles y prácticos sobre los temas de desarrollo personal, negocios y finanzas personales, en idioma español. Si te interesa leer otros títulos relacionados, podrás encontrarlos en la siguiente dirección de Internet:

http://wnegocios.com/categoria-de-

producto/libros/.

Adicionalmente puedes consultar los sitios web de los responsables directos de la creación y publicación de este libro electrónico:

Steve Pavlina: http://www.stevepavlina.com/

Jesús Guerrero Jiménez: http://www.jesusguerrero.com/

Otros libros publicados por WNegocios

Cómo Hacer Negocios en Internet, *Jesús Guerrero Jiménez*. Aprende a crear un negocio utilizando los principios correctos para alcanzar el éxito en la Web. Este libro te enseña además cómo diseñar, crear, mantener, promover y monetizar un sitio web de negocios. Más información en: http://wnegocios.com/tienda/libros/como-hacer-negocios-en-internet/

Cómo Ganar Dinero en Internet. *Jesús Guerrero Jiménez*. Los métodos más

populares para generar dinero en la Web, explicados sin reservas y con ejemplos basados completamente en las experiencias reales del autor. Más información en: http://www.amazon.com/dp/B00M2A97U

Gana Ingresos Pasivos con tu carrera actual, *Jesús Guerrero Jiménez*. Encuentra consejos prácticos y específicos para generar ingresos pasivos a partir de algunas de las carreras profesionales más populares. Más información en: http://wnegocios.com/tienda/libros/gana-ingresos-pasivos-con-tu-carrera-actual/

Desarrolla tu Disciplina Personal, *Steve Pavlina, Jesús Guerrero Jiménez*.

Fortalece "los músculos" de tu disciplina personal utilizando los excelentes métodos que encontrarás en este libro. Tu nivel de disciplina personal es el que determinará en gran medida el éxito que obtengas en la vida. Más información en: http://wnegocios.com/desarrolla-tu-disciplina-personal/

Gana $1 Más Cada Día, *Jesús Guerrero Jiménez*. Este libro presenta una serie de útiles consejos relacionados con el dinero y las finanzas personales. Esta lectura es una introducción a varios conceptos relevantes sobre el tema de la riqueza. Más información en:

http://www.jesusguerrero.com/mis-libros/gana-1-mas-cada-dia/

Herramientas para el Desarrollo Personal, *Jesús Guerrero Jiménez*. En este libro encontrarás una serie de poderosas herramientas para potenciar el desarrollo personal en todas las áreas de tu vida: http://wnegocios.com/downloads/herram para-el-desarrollo-personal/

Cómo Lograr el Éxito Profesional y Financiero, *Steve Pavlina*. Una compilación de los mejores artículos de Steve Pavlina relacionados con las finanzas y el éxito personal. Más información en: http://www.jesusguerrero.com/mis-

libros/como-lograr-el-exito-profesional-y-financiero/

Passive Income Series (en idioma inglés), *Steve Pavlina*. Serie original de Steve Pavlina sobre los ingresos pasivos. Más información en: http://www.jesusguerrero.com/mis-libros/passive-income-series-by-steve-pavlina/

Self-Discipline: *Achieving Results for your Life*. (en idioma inglés), *Steve Pavlina*. Este libro muestra los 5 pilares de la disciplina personal y otros útiles consejos sobre el tema. Disponible en Amazon: http://www.amazon.com/dp/B00DJYQM

Para obtener información sobre más

recursos relacionados con la educación, el desarrollo personal, el desarrollo de negocios, las finanzas personales y los negocios en Internet visita el sitio web de *WNegocios.com*: http://wnegocios.com.